UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

"PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA"

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS.

AUTORA:

Cindy Tatiana Morocho Carrión

DIRECTOR:

Ing. Luis Fernando Ludeña Jaramillo Mg.Sc.

LOJA - ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

ING. LUIS FERNANDO LUDEÑA JARAMILLO, Mg.Sc.

DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que ha supervisado el trabajo de tesis titulado: **"PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA"**, de la aspirante señorita Cindy Tatiana Morocho Carrión, previo a la obtención del título de Ingeniera en Banca y Finanzas, el cual cumple con lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por lo consiguiente autorizo su presentación ante Honorable Tribunal de Grado.

Loja, 30 de octubre de 2015.

f).....

ING. LUIS FERNANDO LUDEÑA JARAMILLO, Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Cindy Tatiana Morocho Carrión**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** la publicación de mi tesis en el **REPOSITORIO INSTITUCIONAL - BIBLIOTECA VIRTUAL**

Loja, 30 de octubre de 2015.

AUTORA:

Cindy Tatiana Morocho Carrión,

FIRMA: _____

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Cindy Tatiana Morocho Carrión, declaro ser la autora de la tesis titulada **"PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA"**, como requisito para optar al Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de octubre del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA: _____

Autora: Cindy Tatiana Morocho Carrión

Cédula: 1104532385

Dirección: Ramón Pinto y 10 de Agosto

Teléfono: 0986567083

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis:

Ing. Luis Fernando Ludeña Jaramillo, Mg. Sc.

Tribunal de Grado:

Ing. Mauricio Alfredo Guillen Godoy Mg. Sc (PRESIDENTE)

Ing. Rosa Yolanda Campoverde Bustamante MAE (VOCAL)

Ing. Maritza Jackeline Peña Velez Mg. Sc (VOCAL)

DEDICATORIA

A Dios, verdadera fuente de amor y sabiduría.

A mi padre que desde el cielo ilumina mi camino y que gracias a él sé que la responsabilidad se la debe vivir como un compromiso de dedicación y esfuerzo.

A mi madre, por su apoyo incondicional en cada paso de mi vida porque me ha enseñado que en el camino hacia la meta se necesita fortaleza para aceptar las derrotas y coraje para derribar miedos.

A mi hermano, el incondicional abrazo que me motiva y recuerda que detrás de cada detalle existe el suficiente alivio para empezar nuevas búsquedas.

En especial a mi prima Andrea S. por toda la ayuda que brindo, por sus consejos y palabras de aliento a mi familia, amigos y a quienes se sumaron a mi vida para hacerme compañía con sus sonrisas de ánimo.

Cindy Tatiana

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerte a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa y a la Carrera de Ingeniería en Banca y Finanzas por haberme acogido en sus aulas en donde recibí el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes.

La Autora

a. TITULO

“PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

El presente trabajo denominado “PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA”, es un trabajo cuyo objetivo general es realizar un estudio para determinar la factibilidad de implementar un centro de fotodepilación femenina con el fin de ofrecer un excelente servicio de fotodepilación.

El primer objetivo se lo cumplió al realizar el estudio de mercado, lo que permitió conocer la demanda potencial del 94.52% demostrando que en el año uno 117.786 mujeres se realizan la técnica del depilado en alguna parte del cuerpo, la demanda real se la determinó con el 22.61% que indica el total de mujeres que utiliza la fotodepilación, cuyo resultado equivale a 26.630 para el primer año; la demanda efectiva equivale al 82.05% de mujeres que si estarían dispuestas a utilizar nuestro servicio dando un total de 21.850 para el año uno. Aplicando una entrevista directa a diferentes spa de Loja se determinó que la oferta total de servicios de fotodepilación es de 26.433 en el año uno; información que sirvió para el cálculo de la demanda insatisfecha la cual para el primer año es de 173.020 mostrando así la acogida que tendrá la nueva empresa al ofrecer este nuevo servicio en el mercado.

El segundo objetivo se estableció el estudio técnico el cual permitió conocer la capacidad instalada del proyecto que para el primer año será de 11.520 servicios a ofrecer, su ubicación es en la Ramón Pinto entre 10 de Agosto y Rocafuerte.

El tercer objetivo se estableció el estudio legal el cual indica que el establecimiento está constituido como persona natural no obligada a llevar contabilidad se obtuvo todos los requerimientos y requisitos necesarios para poner en marcha el proyecto de inversión.

El cuarto objetivo se estableció el Estudio financiero el cual nos permitió conocer el total de la inversión inicial que es de $15.431,08 con un financiamiento propio. La evaluación financiera determinó que el flujo de efectivo; VAN de $55.762,86, la tasa interna de retorno de 94.50% relación beneficio costo de 1,58 y el análisis de sensibilidad de 0,99% en los dos periodos lo que se demuestra que el proyecto es factible.

Finalmente con toda la información recopilada y luego de la aplicación de todos los estudios se procede a realizar las respectivas conclusiones y en donde se enfatiza que el proyecto en mención es viable debido a que los indicadores de la evaluación financiera indican que el proyecto no es sensible a los cambios que se puedan dar en el entorno, por lo tanto el proyecto es factible.

ABSTRACT

This paper called "INVESTMENT PROPOSAL FOR THE IMPLEMENTATION OF A FEMALE IN CENTER PHOTODEPILATION Loja", is a work whose overall objective is to conduct a study to determine the feasibility of implementing a center of female hair removal in order to provide photodepilation excellent service.

The first objective is fulfilled when performing the market study, which allowed meet the potential demand of 94.52% showing that in year 117 786 women shaved technique performed in any part of the body, the actual demand is determined by 22.61% indicating the total number of women using hair removal, the result amounts to 26,630 for the first year; effective demand equivalent to 82.05% of women if they would be willing to use our service for a total of 21,850 for year one. Applying a direct interview to different spa Loja was determined that the total supply of hair removal is 26433 in year one; information used for calculated unmet demand which for the first year is 173,020 and the reception showing the new company will offer this new service to market.

The second objective of the technical study which yielded information on the installed capacity of the project for the first year will be 11,520 services to offer, its location is in the Ramón Pinto between August 10 and Rocafuerte was established.

The third objective of the legal study which indicates that the establishment is constituted as an individual not required to bring all requirements and accounting requirements was obtained to implement the investment project was established.

The fourth objective financial study which allowed us to know the total initial investment is $ 15,431.08 with an own financing was established. The financial evaluation determined that cash flow; They range from $ 55,762.86, the internal rate of return of 94.50% cost benefit ratio of 1.58 and sensitivity analysis of 0.99% in both periods which proves that the project is feasible.

Finally all the information gathered and after the application of all studies information proceeds to perform the respective conclusions and where it is emphasized that the project in question is viable because the indicators of financial evaluation indicate that the project is not sensitive to changes that may occur in the environment, so the project is feasible.

c. INTRODUCCIÓN

Las propuestas de inversión son ideas de negocios generadas con el fin de resolver una necesidad, por lo tanto son de gran importancia ya que permiten al emprendedor y demás personas que lo apoyan identificar si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias; además brindan la posibilidad de crear, investigar y proponer soluciones innovadoras para satisfacer ciertas necesidades de la colectividad.

La "PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA", constituye una gran oportunidad de negocio, por lo tanto aportará significativamente al inversionista, ya que le permite generar sus propios recursos; así mismo contribuirá a mejorar las condiciones de vida de la comunidad, al ofrecer fuentes de trabajo beneficiando así al desarrollo socio económico del cantón, y país.

Tomando como referencia el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, la estructura del presente trabajo de tesis está dado por: un título enfocado a la investigación efectuada, seguido por un resumen el cual se presenta en castellano y en inglés, en el que se detalla una breve síntesis relevante del contenido, también se ha desarrollado para un mejor entendimiento del tema la revisión literaria, en el cuál constan todos los temas teóricos, que ayudaron a realizar un

proyecto de calidad. Posteriormente se elaboró los resultados, relacionados a los objetivos específicos como: estudio de mercado, estudio técnico, administrativo - legal; y, el estudio financiero, la discusión, que muestra el contraste antes de la investigación y luego de ella, conclusiones, destacan los principales resultados encontrados en el desarrollo del trabajo investigativo, recomendaciones, son sugerencias en base a las conclusiones obtenidas ;bibliografía, señala las fuentes de consulta utilizadas en el planteamiento de los temas a investigar y finalmente se encuentran los anexos que permitieron en el desarrollo eficiente del trabajo investigativo.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Empresa

"Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos trabajo, tierra y capital.

Tipos de Empresa

- **Empresa Comercial**: es una unidad socioeconómica que persigue determinados fines (o lucrativos: obtener ganancia o sociales: servir a la comunidad y contribuir al desarrollo del país).
- **Empresa de Servicios**: Se denominan empresas de servicios a aquellas que tienen por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades a cambio de un precio. Pueden ser públicas o privadas.
- **Empresa Industrial**: Son aquellas que se dedican a la compra de materias primas, las procesan y las convierten en productos terminados."[1]

- [1] HERNÁNDEZ, A. (2005). Formulación y evaluación de Proyectos de inversión. México: Cuarta Edición.

Emprendimiento

“Se trata del efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto.

El perfil del emprendedor

Para ser un emprendedor se requiere tener cierto perfil, ciertas aptitudes y ciertas características de personalidad. No es una tarea fácil identificar con claridad cuál debe ser el perfil de un emprendedor, pero muchos autores coinciden que los factores más importantes a tener en cuenta, son los siguientes:

• Personalidad idealista y astuta, preocupada por hacer dinero pero no obsesionados.

• No les interesa demasiado el poder sino la autonomía, les gusta ponerse a prueba, enfrentar riesgos pero no a lo loco, sino planificados;

• Les gusta demostrar y demostrarse lo que saben, pueden y valen;

• Tienen capacidad de concentración para la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas, tienen cierto carisma o mística y esperanza respecto a su emprendimiento.

Emprendimiento en el ser humano

El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Quizás el emprendimiento ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todo gracias el espíritu emprender que el caracteriza."[2]

Propuesta de inversión

"Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias. Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal. Responde a una decisión sobre

[2] MORALES A.C & Morales C.J (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación México: Tercera Edición.

uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Clasificación de una propuesta de inversión:

Existen una gran variedad de clasificación de proyectos de inversión como:

- Agropecuarios. (producción animal o vegetal).
- Industriales. (extractivas como minería, calzado y cementeras).
- De servicios. (educación, salud, etc.)

Otra clasificación como:

- De bienes. (tangibles).
- Servicios. (intangibles).

Por los resultados a obtener:

- Rentables.
- No rentables.
- No medibles.
- De remplazo.
- De expansión.
- Finalidad del Proyecto.
- Por tamaño y actividades de la empresa.

Por su naturaleza:

- Dependientes.
- Independientes.
- Mutuamente excluyentes.

El ciclo de vida de una propuesta de inversión

Pre inversión

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados."[3]

Inversión

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha.

- [3] BACA Urbina, G. (1990). Evaluación de Proyectos. México: 2° Edición. Editorial Mc Graw Hill.

Operación

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

"La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento. Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años."[4]

Evaluación

"El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de

- [4] NASSIR S.C (2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación 2ª Educación. Chile: Segunda Edición.

la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:

- Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.
- Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros."[5]

ESTUDIO DE MERCADO

"El estudio de mercado sirve para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio corresponden a las que se desea comprar el cliente. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

- [5] HERNÁNDEZ, A. (2005). Formulación y evaluación de Proyectos de inversión. México: Cuarta Edición.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa

El estudio de mercado permite estudiar variables sociales y económicas, que condicionan el proyecto aun siendo aparentemente ajenas a este. Entre ellas se puede mencionar: el precio de los servicios competitivos, el precio de los servicios complementarios, entre otros. En consecuencia, se trata de la recopilación y análisis de antecedentes que permita la conveniencia o no de ofrecer un servicio para atender una necesidad"[6]

"Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica."[7]

Oferta

"Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del

[6] MIRANDA Miranda, Juan José. (2010). Gestión de Proyectos. 4ta.ed. Editorial MM Editores, Colombia

[7] NASSIR S.C (2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación 2ª Educación. Chile: Segunda Edición.

mercado. Hay que diferenciar la oferta del término de una cantidad ofrecida, que hace referencia a la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio."[8]

Demanda

"La demanda es definida como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios que propone el mercado por un consumidor o por un conjunto de consumidores en un momento determinado

Tipos de demanda

1. **Demanda Latente:** Se identifica cuando un grupo considerado de consumidores sienten el deseo de adquirir un producto o servicio para satisfacer una necesidad
2. **Demanda Decreciente:** Significa que la empresa está percibiendo una disminución en el volumen de venta, o una baja en la preferencia de la población.
3. **Demanda Irregular:** Se da cuando existe una demanda variable, o demanda por temporada, Es decir, se saca el mejor provecho a la venta en sus mejores temporadas.

[8] PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja- Ecuador: Edición 1.

Análisis de las 4 P´s:

Las cuatro “pes” del marketing son una forma sencilla y muy práctica de tener presente los “factores clave” para el éxito comercial de un proyecto. Estos factores clave son:

- **Producto:** nos referimos a cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad.
- **Precio:** es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.
- **Plaza:** es el equivalente a la distribución y la constituyen los intermediarios a través de los cuales tu producto llegará a los consumidores.
- **Promoción:** es la definición de los medios para comunicarte con los intermediarios en la distribución de tus productos, así como también con sus consumidores actuales y potenciales.”[9]

[9] MORALES A.C & Morales C.J (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación México: Tercera Edición.

ESTUDIO TÉCNICO

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de una propuesta de inversión a realizar, debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada.

Tamaño del Proyecto

"El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

Dentro del mismo se analizará lo siguiente:

- **Capacidad del Proyecto.-** Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto; la forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo.

  Por otro lado es útil aclarar ciertos términos con respecto a la capacidad del proyecto, se puede distinguir tres situaciones:

- **Capacidad diseñada.-** Corresponde al máximo nivel posible de producción o de prestación del servicio.

- **Capacidad instalada.-** Corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.

Capacidad utilizada.- Es la fracción de capacidad instalada que se está empleando"[10]

Capacidad de producción

La capacidad de producción o capacidad productiva es el máximo nivel de actividad que puede alcanzarse con una estructura productiva dada. El estudio de la capacidad es fundamental para la gestión empresarial en cuanto permite analizar el grado de uso que se hace de cada uno de los recursos en la organización y así tener oportunidad de optimizarlos.

Capacidad normal viable

Nos referimos a la capacidad que se logra en condiciones normales de trabajo, tomando en cuenta, además del equipo instalado y condiciones técnicas de la planta, otros aspectos tales como paros, mantenimiento, cambio de herramienta, fatigas y demoras, etc.

[10] WEIRS Rodrigo. (2010). Investigación de mercados, México, DF. Editorial Prentice Hall. Pág. 45.

Capacidad nominal

Esta es la capacidad teórica y a menudo corresponde a la capacidad instalada según las garantías proporcionadas por el abastecedor de la maquinaria. Ejemplo, piezas por hora, bloques por hora, básculas de 500 libras, kilómetro por hora, etc.

Capacidad real

Constituyen las producciones obtenidas sobre la base de un programa de producción pueden ser mayores o menores que los programas en un periodo y se utiliza para determinar la eficiencia del proceso o de la operación.

Localización

Factores determinantes de la localización

“Existen factores que al final pueden influir en la decisión final, así tenemos:

- La política tributaria del gobierno
- La existencia de vías de comunicación (terrestre, aérea o marítima)
- La existencia de infraestructura urbana (agua, desagüe, luz y teléfono)
- La existencia de mercados insatisfechos y potenciales
- Disposiciones municipales

- Mano de obra disponible

- Costo del transporte

- Existencia de universidades, institutos, colegios”[11]

Macrolocalización

“Es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales.

Microlocalización

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re limitación precisa de las áreas, también

- [11] PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja- Ecuador: Edición 1.

denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores[12]

Proceso Administrativo

"La administración puede verse también como un proceso. Según Fayol, dicho proceso está compuesto por funciones básicas: planificación, organización, dirección, coordinación, control.

Planificación:

Procedimiento para establecer objetivos y un curso de acción adecuado para lograrlos.

Organización:

Proceso para comprometer a dos o más personas que trabajan juntas de manera estructurada, con el propósito de alcanzar una meta o una serie de metas específicas.

[12] SAPAG M. E (2001). Evaluación de proyectos, guía de ejercicios y problemas y soluciones segunda edición, México: Tercera edición, Editorial McGraw- Hill.

Dirección:

Función que consiste en dirigir e influir en las actividades de los miembros de un grupo o una organización entera, con respecto a una tarea.

Coordinación:

Integración de las actividades de partes independientes de una organización con el objetivo de alcanzar las metas seleccionadas.

Control:

Proceso para asegurar que las actividades reales se ajusten a las planificadas."[13]

Manuales

"Los manuales son textos utilizados como medio para coordinar, registrar datos e información en forma sistémica y organizada. También es el conjunto de orientaciones o instrucciones con el fin de guiar o mejorar la eficacidad de las tareas a realizar".

[13] PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja- Ecuador: Edición

Tipos de Manuales

- **Organización**: este tipo de manual resume el manejo de una empresa en forma general. Indican la estructura, las funciones y roles que se cumplen en cada área
- **Departamental:** dichos manuales, en cierta forma, legislan el modo en que deben ser llevadas a cabo las actividades realizadas por el personal.
- **Política**: sin ser formalmente reglas en este manual se determinan y regulan la actuación y dirección de una empresa en particular.
- **Procedimientos:** este manual determina cada uno de los pasos que deben realizarse para emprender alguna actividad de manera correcta.
- **Técnicas**: estos manuales explican minuciosamente como deben realizarse tareas particulares, tal como lo indica su nombre, da cuenta de las técnicas.
- **Puesto**: determinan específicamente cuales son las características y responsabilidades a las que se acceden en un puesto preciso
- **Múltiple:** estos manuales están diseñados para exponer distintas cuestiones, como por ejemplo normas de la empresa, más bien generales o explicar la organización de la empresa, siempre expresándose en forma clara.

- **Finanzas**: tiene como finalidad verificar la administración de todos los bienes que pertenecen a la empresa. Esta responsabilidad está a cargo del tesorero y el controlador.
- **Sistema**: debe ser producido en el momento que se va desarrollando el sistema. Está conformado por otro grupo de manuales
- **Calidad**: es entendido como una clase de manual que presenta las políticas de la empresa en cuanto a la calidad del sistema. Puede estar ligado a las actividades en forma sectorial o total de la organización."[14]

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

Se trata de determinar la inexistencia de normativas que restringe tanto en la etapa de inversión, implementación y operación del proyecto y sus posibles costos.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

"Es aquel estudio que se refiere a los aspectos propios de la actividad ejecutiva de su administración, en este estudio se agrupa y organiza las diferentes actividades a desarrollar para garantizar el logro de los objetivos y metas propuestas para el proyecto.

[14] VAINRUB R. A (2009). Una guía para emprendedores: convertir sueños en realidad, México: 1° Edición

De esta manera, puede realizarse el esfuerzo coordinado que lleva a la obtención de los objetivos, definiendo las relaciones y aspectos más o menos estables de la organización.

Para la organización de la empresa debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Definir los valores y principios que se relacionen más con la organización.
- Identificación plena de cada una de las actividades o tareas que se dan a propósito del proyecto (prestar un servicio o producir un bien).
- Agrupar tareas que se orienten a cumplir una función específica dentro del proyecto (recursos humanos, procedimientos administrativos, mercado, entre otros).
- Determinar los requerimientos de personal para el ejercicio de cada función.
- Establecer los Objetivos los cuales se dirige la actividad de la empresa, los mismos que deberán ser reales, medibles y cuantificables.

DISEÑO ORGANIZACIONAL

Definir la forma de organización de la empresa consiste en traducir las principales funciones empresariales en roles y tareas a realizar por persona, asignando luego las tareas individuales por puesto de trabajo, en

función de las competencias de cada persona. Con este propósito, conviene realizar un organigrama en el que se expresen las funciones a desarrollar, las responsabilidades de cada persona, así como las formas y jerarquías que se generan"[15]

ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA

"Dentro del estudio legal se puede decir que toda organización posee un armazón jurídico que regula los derechos y deberes, en las relaciones entre sus diferentes miembros. Este contexto jurídico e institucional parte desde de la Constitución, la ley, los decretos, las ordenanzas y los acuerdos, hasta los reglamentos y las resoluciones.

"Dentro de un estudio legal se debe identificar claramente:

- **Tipo de Sociedad**

Con respecto a la sociedad el Código Civil la define como un contrato por el que dos o más personas estipulan poner un capital u otros efectos en común, con el objeto de repartirse entre las ganancias o pérdida que resultan de la especulación.

[15] SAPAG M. E (2001). Evaluación de proyectos, guía de ejercicios y problemas y soluciones segunda edición, México: Tercera edición, Editorial McGraw- Hill.

❖ Constitución de una Empresa

Las personas que van a constituir una Empresa tendrán que seguir un aserie de pasos, o pasar por diferentes etapas necesarias e indispensables, para hacerlo dentro del marco de la Legalidad.

1. Reunión entre personas naturales o jurídicas, que por mutuo acuerdo eligen una figura Empresarial, dentro de la Ley General de Sociedades, buscar un nombre nuevo y no existente, para lo cual se requiere la verificación en la Superintendencia de Compañías.
2. Elaboración de la Minuta, redactada por un Abogado, donde constaran los datos de los socios como nombres, apellidos, documentos de identidad, el aporte que hacen, etc.
3. Escritura Pública, los socios acudirán a una Notaría Pública, para firmar y poner su huella digital.
4. Inscripción en los Registros Públicos.
5. Inscripción en la Superintendencia de Compañías, para obtener la personalidad jurídica.
6. Autorización, para la impresión de comprobantes de pago.
7. Acudir a la Municipalidad de la respectiva jurisdicción distrital, para solicitar la Licencia de Funcionarios municipales Respectiva.,
8. Inscripción de sus trabajadores en el IESS, para que tengan un Seguro Social determinado por Ley.
9. Adquisición de Registros Contables, que vaya de acuerdo con su constitución, que presente Efecto Tributario.

10. Legislación de los Libros Contables”[16]

ESTUDIO FINANCIERO

“Es el proceso en el desarrollo de un plan de negocio donde el emprendedor determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado.

Clasificación

La cuantía de las inversiones previas a la puesta en marcha y de aquellas que se realizan durante la operación del, serán determinantes para la posterior evaluación económica del proyecto. Para tal efecto, el monto de inversión total requerido se sintetiza en tres segmentos:

- **Inversión Fija:** contempla la inversión en activos fijos tangibles, tales como terreno, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario y equipo, entre otros, para su inicio de operación.
- **Inversión Diferida:** se refiere a las inversiones en activos intangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

[16] KONTS H, WEIHRICH H. (2010) “Administración: una perspectiva global” naturaleza de la planificación. 2da. Ed. Editorial SanPer. México.

Capital de Trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto, cuya función consta en financiar el desfase que se produce entre los egresos y la generación de ingresos de la empresa, o bien, financiar la primera producción antes de percibir ingresos"[17]

Punto de Equilibrio

"Es el punto donde los ingresos totales de la empresa son iguales a los costos totales, es decir la empresa no obtiene utilidad ni perdida de igual forma es una referencia importante para el empresario saber cuál es la cantidad mínima que debe producir para estar en equilibrio"[18]

$$CT = CV + CF$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

$$PE_{V} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

[17] PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja- Ecuador: Edición 1.
[18] OROZCO, C. H. (2007). Análisis Administrativo. Técnicas Y Métodos. Costa Rica: Primera Edición

Evaluación Financiera

“La evaluación Financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.

Valor actual neto (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

$$\mathrm{VAN} = \sum_{t=1}^{n} \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor

actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero.

En términos más específicos, la TIR de la inversión es la tasa de interés a la que el valor actual neto de los costos (los flujos de caja negativos) de la inversión es igual al valor presente neto de los beneficios (flujos positivos de efectivo) de la inversión.

$$TIR = \frac{-I + \sum_{i=1}^{n} F_i}{\sum_{i=1}^{n} i * F_i}$$

Tasa de oportunidad

Es la tasa de interés mínima a la que el gestor o el inversor, está dispuesto a ganar al invertir en un proyecto. Esta tasa es bien importante y a veces no se le da la relevancia que merece.

Relación beneficio/costo.

Para la determinación de la relación beneficio costo B/c se relaciona los ingresos actualizados frente a los costos actualizados que se producirán durante el periodo del proyecto:

- B/C es mayor a uno el proyecto se desarrolla.
- B/C es menor a uno el proyecto se rechaza.

- B/C es igual a uno es indiferente realizar el proyecto."[19]

$$B/C = \frac{VAN}{VAP}$$

"Fórmula para determinar el costo unitario:"[20]

$$\text{Costo unitario proyectado} = \frac{\text{Costo total proyectado}}{\text{Cantidad de producción proyectada}}$$

SoloContabilidad

$$\text{Costo unitario proyectado} = \frac{[\text{Material directo}] + [\text{Mano de obra directa}] + [\text{Gastos de fabricación}]}{\text{Cantidad de producción proyectada.}}$$

Análisis de sensibilidad

"El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.) al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes.

$$(VANn - VANe)/VANe$$

[19] MORALES A.C & Morales C.J (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación México: Tercera Edición.
20 HORNGREN, Charles T (2010). Contabilidad, México: 8va Edición

Periodo de recuperación

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Fórmula PRI:

PRI = a + (b – c) d

Dónde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión."[21]

Análisis de Sensibilidad

"Se denomina análisis de sensibilidad el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible) es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

[21] PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja- Ecuador: Edición 1

En este análisis, se determina el impacto que una variable específica puede tener en los resultados de una empresa, lo que nos permite establecer en dado caso, las estrategias para atenuar dichos impactos.

Este análisis por lo tanto, nos permite definir cuáles son las variables que más afectan al proyecto, y que por esa razón se convierten en estratégicas para el desarrollo del mismo."[22]

[22] HERNÁNDEZ, A. (2005). Formulación y evaluación de Proyectos de inversión. México: Cuarta Edición.

e. MATERIALES Y METODOS

Los materiales que se utilizaron el presente trabajo son:

- **Materiales de oficina:** esferos, portaminas, borrador, perfiles carpetas cuaderno
- **Tecnológicos:** computador, flash memory, internet ,calculadora
- **Varios:** impresiones, transporte

MÉTODOS

Para el desarrollo de la investigación se utilizó los siguientes métodos:

Científico Se utilizó para investigar cada uno de los referentes teóricos del contenido científico que permitió analizar e interpretar los resultados para organizar en forma racional y adecuada los recursos, técnicas y procedimientos para el eficiente desarrollo del tema.

Inductivo.- Parte de lo particular a lo general por lo que permitió realizar el estudio técnico, administrativo, y financiero del proyecto en mención, para identificar si el proyecto es factible.

Deductivo.- Ayudó a analizar los conocimientos particulares y llegar a conclusiones generales por lo tanto se utilizó en el estudio de mercado, para determinar la muestra y posible demanda del proyecto, así como

también al establecer el estudio administrativo y legal del trabajo de investigación.

Matemático.- Se utilizó para el cálculo de los diferentes estudios del proyecto de inversión desde el cálculo de la demanda hasta la evaluación financiera.

Analítico.- Analizó cada una de datos, lo que permitió conocer la demanda y oferta del proyecto, la inversión y la factibilidad del proyecto de inversión según su vida útil.

Sintético.- Con este método se pudo realizar el razonamiento lógico de los resultados obtenidos en los diferentes estudios realizados para el proyecto de inversión; puesto que permitió descomponer cada una de las partes y así establecer la viabilidad del centro de fotodepilación.

Estadístico.- Se utilizó en el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos y de esta manera conocer detalladamente cada uno de los rubros de la inversión inicial, sus costos, gastos e ingresos con el propósito de ofrecer un mejor análisis de los resultados.

TÉCNICAS

Observación Directa.- Ayudó a identificar el mercado objetivo para determinar la infraestructura empresarial de la población, así como también determinar el nivel de competitividad directa e indirecta que existe frente a la nueva empresa.

Recolección Bibliográfica.- La recopilación de las diferentes fuentes de consulta como: libros, revistas, internet, y más publicaciones servirán como sustento en la elaboración de los referentes teóricos del proyecto de investigación.

Encuestas.- Se aplicó mediante un formato de preguntas predeterminadas, con la finalidad de obtener datos reales y proyectarlos para los años de vida útil del proyecto. Para realizar las encuestas se toma como referencia la población femenina de mujeres de 18 a 45 años de la ciudad de Loja, según censo realizado en el año 2010 que es de 111.385 habitantes.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

La población de la ciudad de Loja, para el año 2010 es de 111.385, considerando la tasa de crecimiento que es de 2,27%, por lo tanto la población proyectada al 2014 es de 121.848 habitantes, tal como se indica a continuación.

Población Proyectada / Futura

$$\mathrm{Pf} = \mathrm{Pb}\ (\ 1 + \mathrm{i})^{\mathrm{n}}$$

Dónde:

Pf= Población futura.

Pb= población base.

i= tasa de crecimiento.

n= número de años.

Datos:

Pf= 2014

Pb= 111385 (año 2010)

i= 2,27%

n= 4

$$\mathrm{Pf}2014 = 111385(1 + 0{,}0227)^{4}$$

$$\mathrm{Pf}\,2014 = 111385\ (1{,}093938794)$$

$$\mathrm{Pf} = 121.848{,}37\ \cong 121.848$$

CUADRO No. 1
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

AÑO	PROYECCION DE LA POBLACIÓN	TASA DE CRECIMIENTO
2010	111385	2,27%
2011	113913	2,27%
2012	116499	2,27%
2013	119144	2,27%
2014	**121848**	**2,27%**

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
ELABORADO POR: La Autora

Fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

$$n = \frac{121848}{1 + 0.05^2(121848)}$$

$$n = \frac{121848}{305.62}$$

$$n = 398 \text{ muestras}$$

f. RESULTADOS

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO, MEDIANTE LA ENCUESTA APLICADA A LAS MUJERES DE 18 A 45 AÑOS DE EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA.

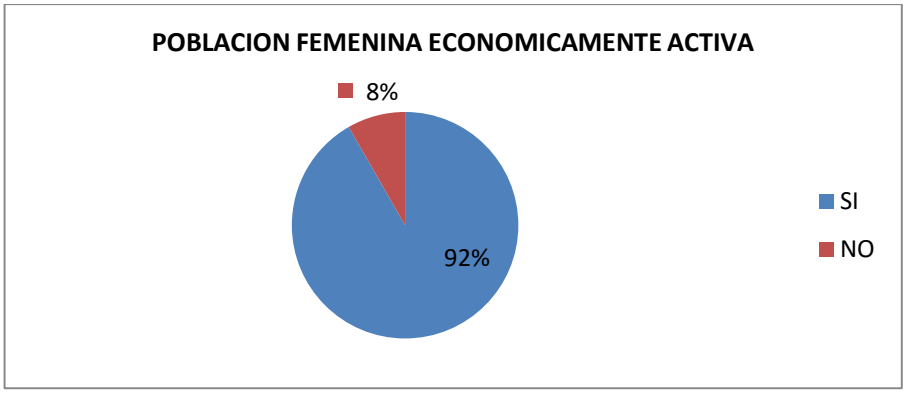
1. ¿Es usted una persona económicamente activa?

CUADRO No. 2
PERSONA ECONOMICAMENTE ACTIVA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	365	92%
NO	33	8%
TOTAL	**398**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 1



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las mujeres encuestadas el 92% nos indicó que si son personas económicamente activas lo que significa que pueden ser nuestros

posibles clientes y que nos seguirán brindando información para el presente estudio.

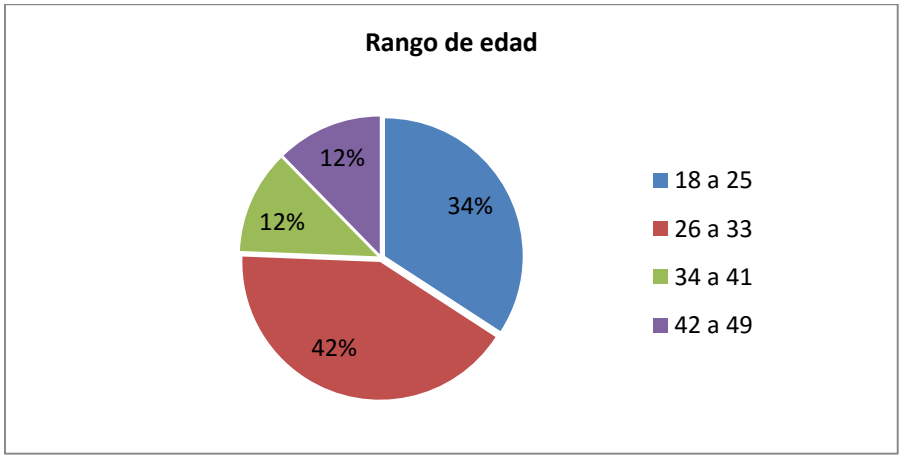
2. Rango de edad en que se encuentra?

CUADRO No. 3
EDAD EN QUE SE ENCUENTRA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 a 25	136	34,17%
26 a 33	165	41,46%
34 a 41	48	12,06%
42 a 49	49	12,31%
TOTAL	398	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No.2



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las 398 encuestas que se aplicó y que equivalen al 100% se puede apreciar que el 34% de las mujeres tienen de 18 a 25 años seguidamente el 41% equivalente de 26 a 33 años, el 12% de 34 a 41 años y finalmente con un 12% de 42 a 49 años

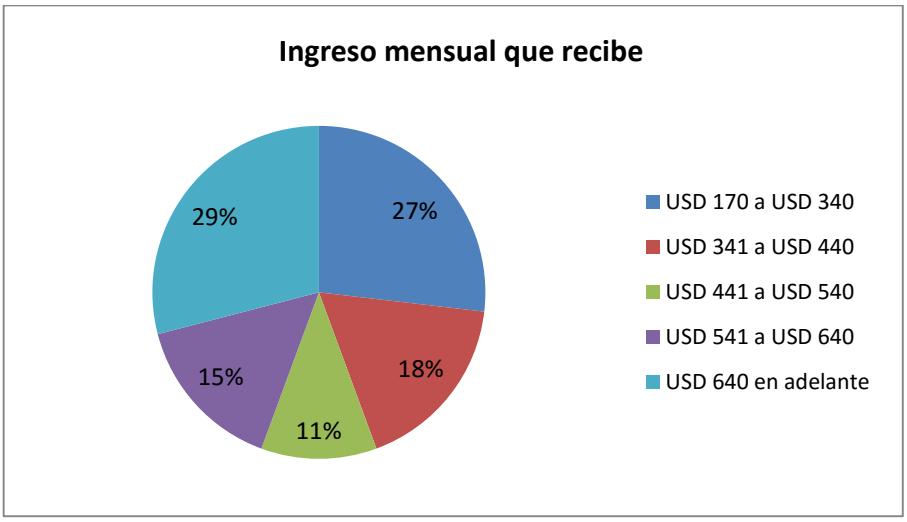
3. Cuál es el rango de ingreso que usted recibe?

CUADRO No. 4
INGRESOS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 170 a USD 340	98	27%
USD 341 a USD 440	64	18%
USD 441 a USD 540	41	11%
USD 541 a USD 640	56	15%
USD 640 en adelante	106	29%
TOTAL	**365**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO Nº 3



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las mujeres encuestadas el 27% poseen un ingreso entre $170 a $340 USD estos no serían los posibles clientes puesto que sus ingresos solo cubren gastos indispensables, mientras tanto el 18% poseen un ingreso de $341 - 440USD, el 11% de $441 – 540, el 15% representa un ingreso

de $541 – 640 y el 29% poseen un ingreso de $640 en adelante los cuales serían clientes potenciales que estarían en la capacidad de utilizar el servicio

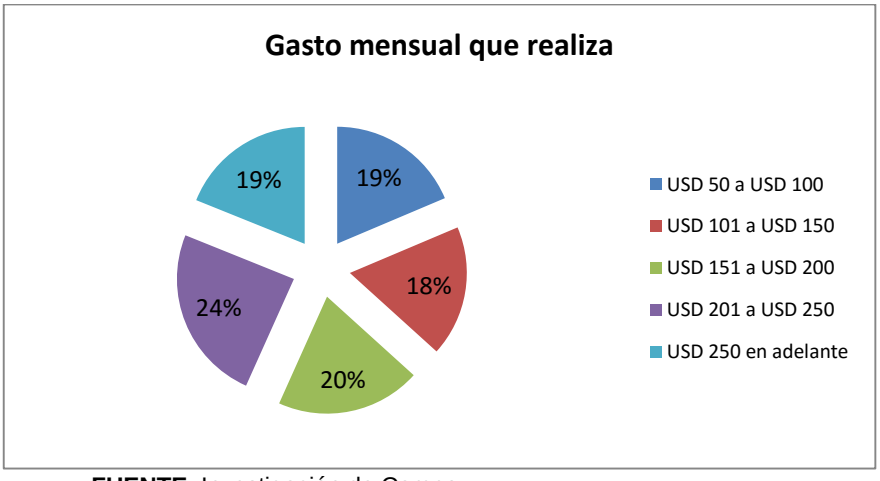
4. Cuál es el rango de gastos que realiza?

CUADRO No. 5
GASTOS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 50 a USD 100	68	18,63%
USD 101 a USD 150	66	18,08%
USD 151 a USD 200	73	20,00%
USD 201 a USD 250	89	24,38%
USD 250 en adelante	69	18,90%
TOTAL	**365**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 4



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

La frecuencia de gastos mensual que realiza las futuras clientas nos reflejan los siguientes resultados, el 19% de mujeres perciben un ingreso

de USD 50 – USD 100, el 18% USD 101 – USD 150, el 20% USD 151 – USD 200, el 24% USD 201 – USD 250 y el 19% de USD 250 en adelante.

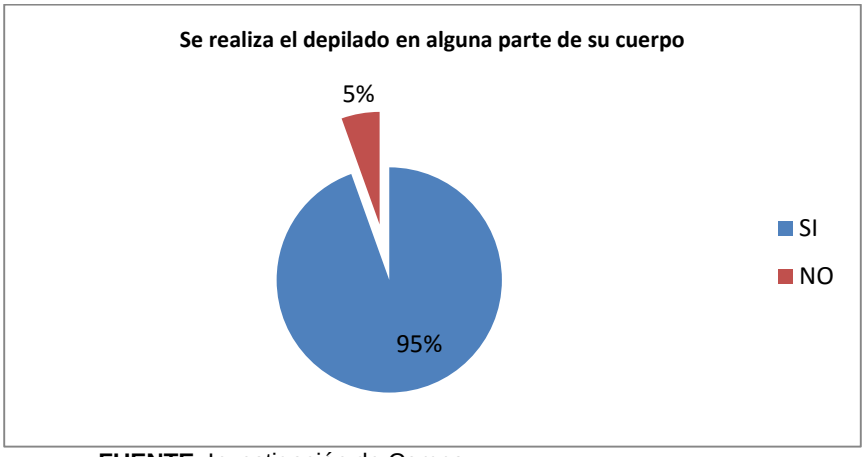
5. Se realiza el depilado en alguna parte de su cuerpo?

CUADRO No. 6
SE DEPILA ALGUNA PARTE DEL CUERPO

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	345	94,52%
NO	20	5,48%
TOTAL	365	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 5



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las personas encuestadas 20 mujeres nos manifestaron que no se realizan ningún tipo de depilado en su cuerpo lo que nos representa el 5%, estos no serían posibles clientes puesto que no tendrían la necesidad de utilizar el servicio de fotodepilación, el 95% si se realiza la

fotodepilación lo cual serian nuestros clientes potenciales ya que necesitarían de este servicio.

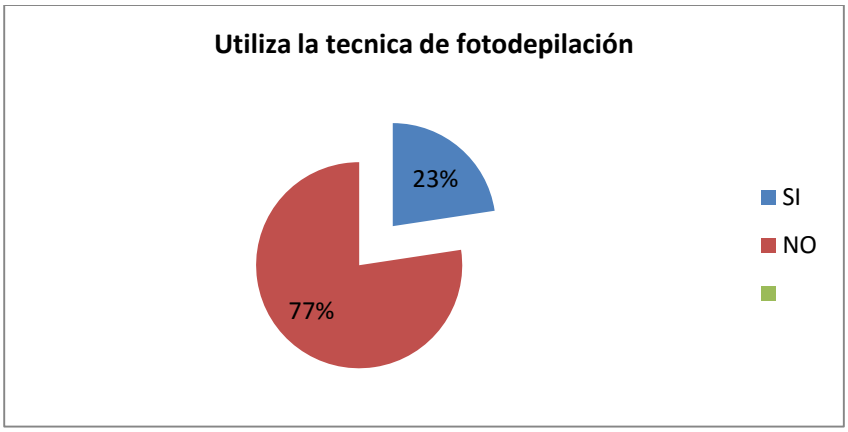
6. Utiliza la técnica de fotodepilación?

CUADRO No. 7
UTILIZA LA TÉCNICA DE FOTODEPILACIÓN

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	78	22,61%
NO	267	77,39%
TOTAL	**345**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 6



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las personas encuestadas 267 mujeres nos manifestaron que no utiliza la técnica de fotodepilación lo que representa el 77%, mientras que el 23% de las mujeres si se realiza la técnica de fotodepilación.

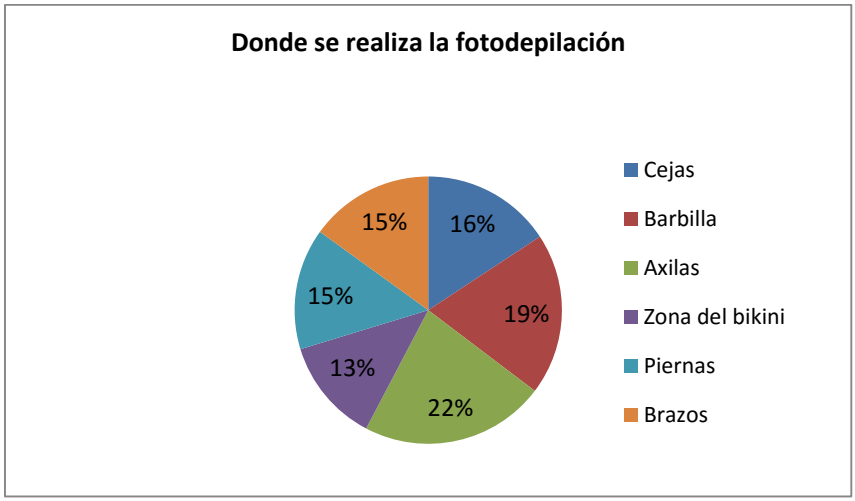
7. En que parte de su cuerpo se realiza la fotodepilación

CUADRO No. 8
PARTE DE SU CUERPO QUE SE REALIZA LA FOTODEPILACIÓN

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cejas	45	15,73%
Barbilla	56	19,58%
Axilas	64	22,38%
Zona del bikini	36	12,59%
Piernas	42	14,69%
Brazos	43	15,03%
TOTAL	**286**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 7



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

De las mujeres encuestadas el 16% se depilan las cejas el 20% la barbilla, el 22% las axilas, el 13% la zona del bikini, el 15% las piernas y el 15% los brazos, lo que nos indica que la mayoría de las mujeres se depilan alguna parte del cuerpo.

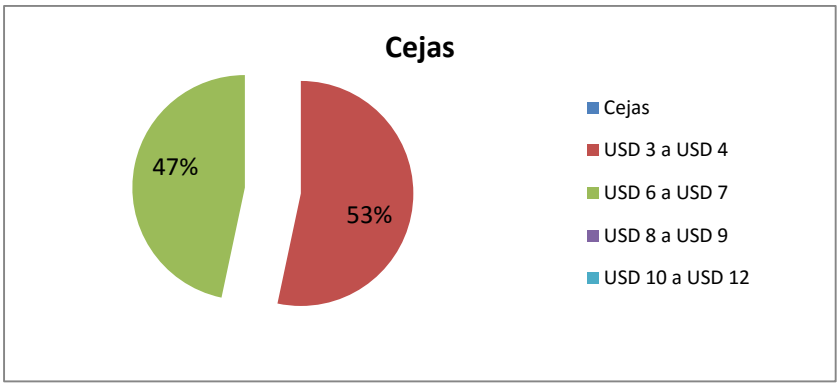
8. Cuál es el costo que usted cancela por el servicio de fotodepilación?

CUADRO No. 9
COSTO QUE CANCELA POR LA FOTODEPILACIÓN CEJAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cejas		
USD 3 a USD 4	24	53,33%
USD 6 a USD 7	21	46,67%
USD 8 a USD 9	0	0
USD 10 a USD 12	0	0
TOTAL	45	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 8



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

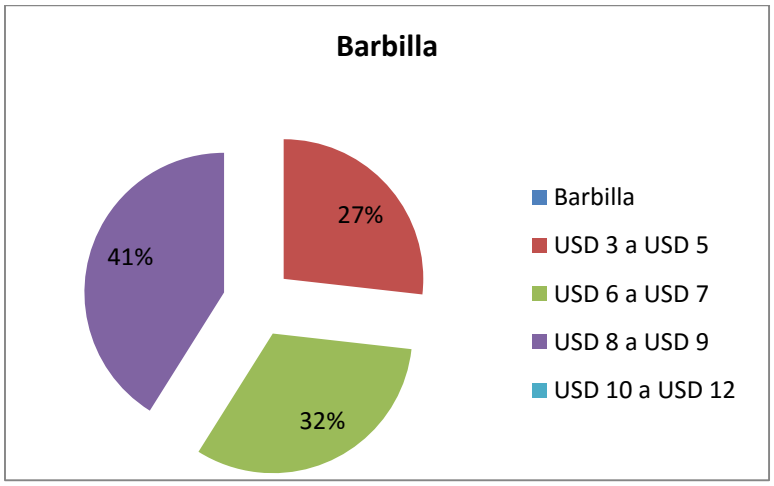
En cuanto a este aspecto el 53% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de cejas de $3.00 a $4.00 y el 47% de %6.00 a $7.00

CUADRO No. 10
BARBILLA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 3 a USD 5	15	27%
USD 6 a USD 7	18	32%
USD 8 a USD 9	23	41%
USD 10 a USD 12		
TOTAL	56	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 9



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

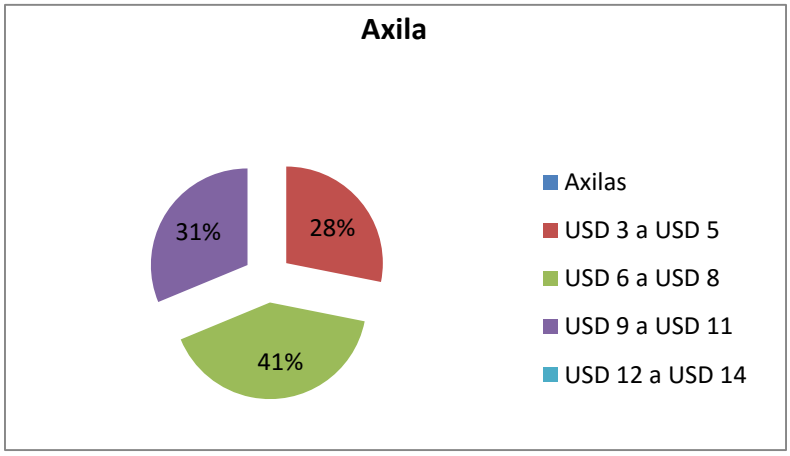
En cuanto a este aspecto el 27% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de barbilla de $3.00 a $5.00 el 32% de $6.00 a $7.00 y el 41% de $8.00 a $9.00

CUADRO No. 11
AXILAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 3 a USD 5	18	28,%
USD 6 a USD 8	26	41%
USD 9 a USD 11	20	31%
USD 12 a USD 14		
TOTAL	64	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 10



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

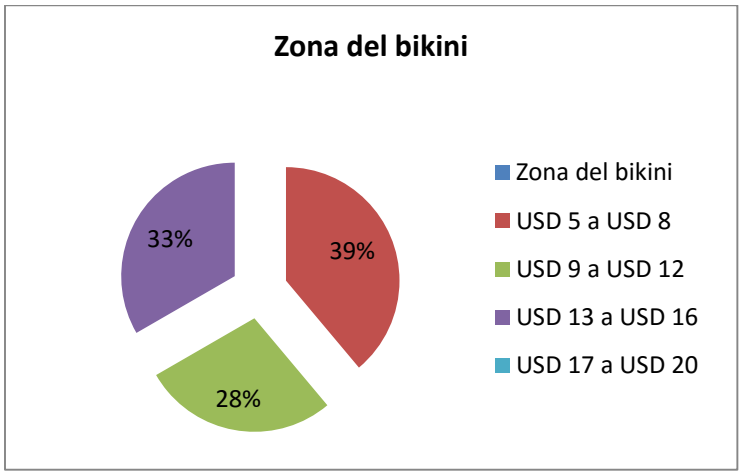
En cuanto a este aspecto el 28% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de axilas de $3.00 a $5.00 el 41% de $6.00 a $8.00 y el 31% de $9.00 a $11.00

CUADRO No. 12
ZONA DEL BIKINI

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 5 a USD 8	14	39%
USD 9 a USD 12	10	28%
USD 13 a USD 16	12	33%
USD 17 a USD 20		
TOTAL	36	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 11



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

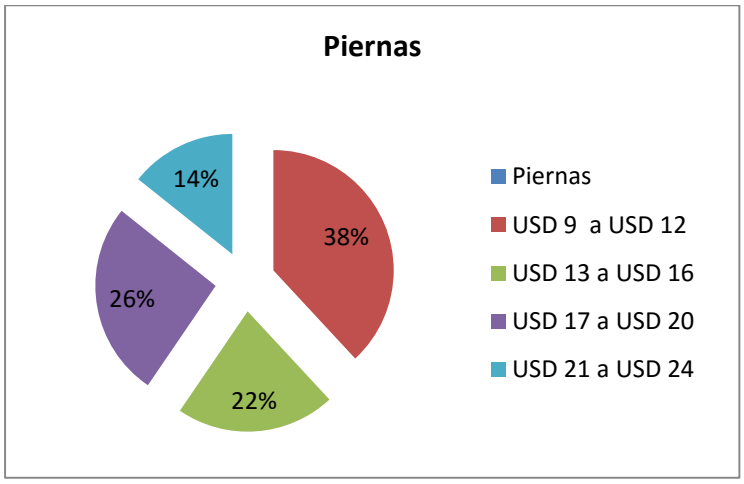
En cuanto a este aspecto el 39% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de zona del bikini de $5.00 a $8.00 el 28% de $9.00 a $12.00 y el 33% de $13.00 a $16.00

CUADRO No. 13
PIERNAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 9 a USD 12	16	38%
USD 13 a USD 16	9	21%
USD 17 a USD 20	11	26%
USD 21 a USD 24	6	14%
TOTAL	42	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 12



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

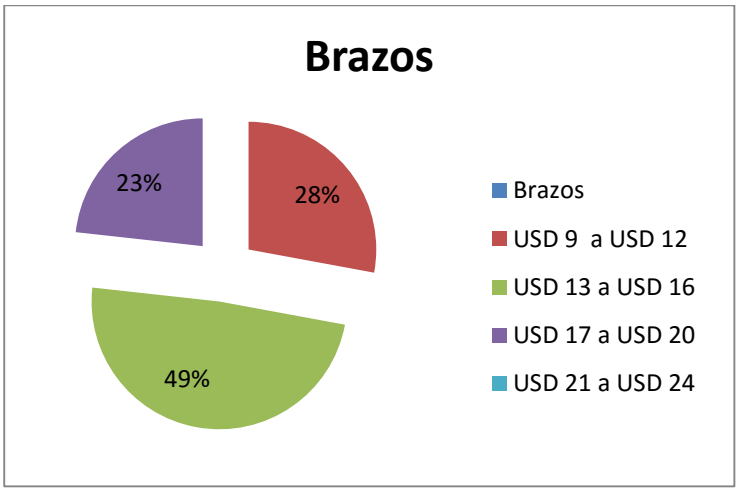
En cuanto a este aspecto el 38% de las mujeres encuestadas indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de piernas de $9.00 a $12.00 el 21% de $13.00 a $16.00 el 26% de $17.00 a $20.00 y el 14% de $21.00 a $24.00

CUADRO No. 14
BRAZOS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 9 a USD 12	12	28%
USD 13 a USD 16	21	49%
USD 17 a USD 20	10	23%
USD 21 a USD 24		
TOTAL	43	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 13



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

En cuanto a este aspecto el 28% de las mujeres encuestadas indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de brazos de $9.00 a $12.00 el 49% de $13.00 a $16.00 y el 23% de $17.00 a $20.00

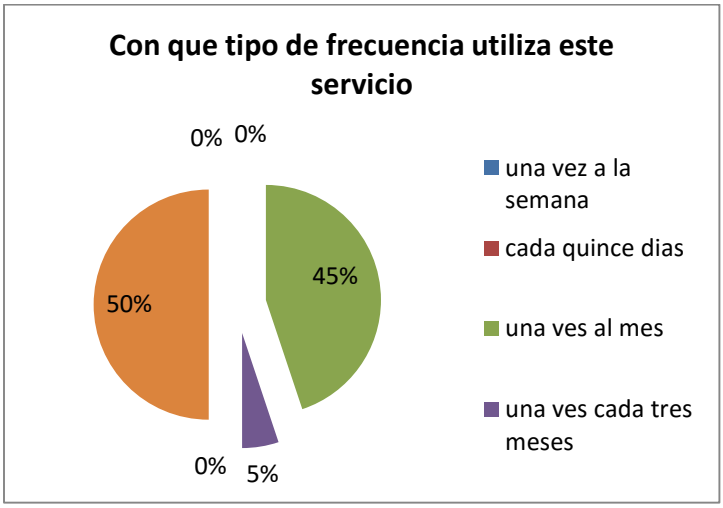
9. Con que frecuencia utiliza usted este tipo de servicio?

CUADRO No. 15
FRECUENCIA CON LA QUE UTILIZA EL SERVICIO

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
una vez a la semana	0	0,00%
cada quince días	**0**	0,00%
una vez al mes	**70**	90%
una vez cada tres meses	**8**	10%
una vez al año	**0**	0,00%
TOTAL	78	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 14



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

Según los datos tabulados de las mujeres que hacen uso del servicio de fotodepilación, la frecuencia con que la utilizan es del 90% una vez al mes y el 10% una vez cada 3 meses

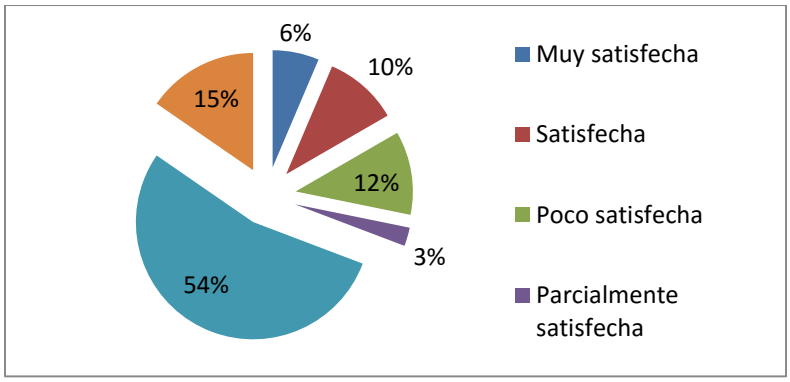
10. Cuál es el grado de satisfacción de la técnica que ha utilizado?

CUADRO No. 16
GRADO DE SATISFACCIÓN DE LA TECNICA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy satisfecha	5	6%
Satisfecha	8	10%
Poco satisfecha	9	12%
Parcialmente satisfecha	2	3%
Insatisfecha	42	54%
Totalmente insatisfecha	12	15%
TOTAL	**78**	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 15
GRADO DE SATISFACCIÓN DE LA TECNICA



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

Al momento de preguntar cuál es el grado de satisfacción de la técnica que ha utilizado el 6% de las mujeres nos indicaron que

quedaron muy satisfechas el 10% satisfechas el 12% poco satisfechas el 3% parcialmente satisfechas el 54% insatisfechas y el 15% de las mujeres encuestadas quedaron totalmente insatisfechas.

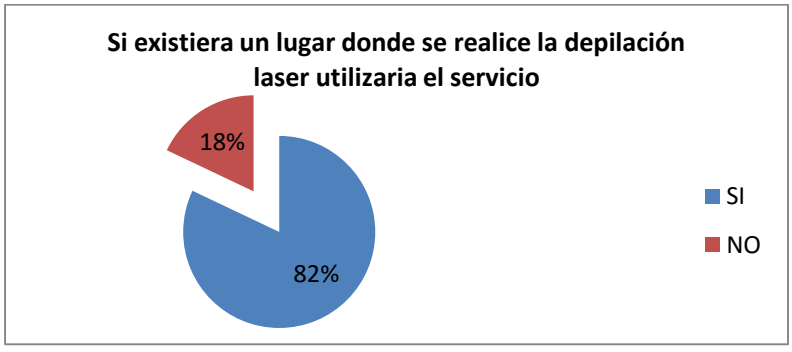
11. Si existiera un lugar donde se realice la técnica de fotodepilación ¿Utilizaría el servicio?

CUADRO No. 17
UTILIZARIA LA TECNICA DE FOTODEPILACIÓN

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	64	**82%**
NO	14	**18%**
TOTAL	**78**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 16



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

Al momento de preguntar si existiera un lugar donde se realice la técnica de fotodepilación el 82% nos contestaron que sí.

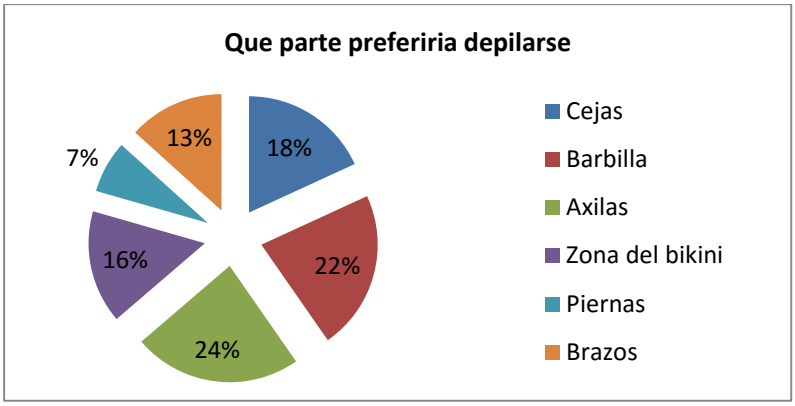
12. Que parte preferiría depilarse?

CUADRO No. 18
QUE PARTE PREFERIRIA DEPILARSE

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cejas	45	18%
Barbilla	55	22%
Axilas	58	23%
Zona del bikini	39	16%
Piernas	18	7%
Brazos	33	13%
TOTAL	**248**	**100,00%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 17



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

Al momento de preguntar que parte preferiría depilarse el 18% de las mujeres nos indicaron que las cejas el 22% la barbilla el 23% las axilas el 16% la zona del bikini el 7% las piernas y el 13% los brazos.

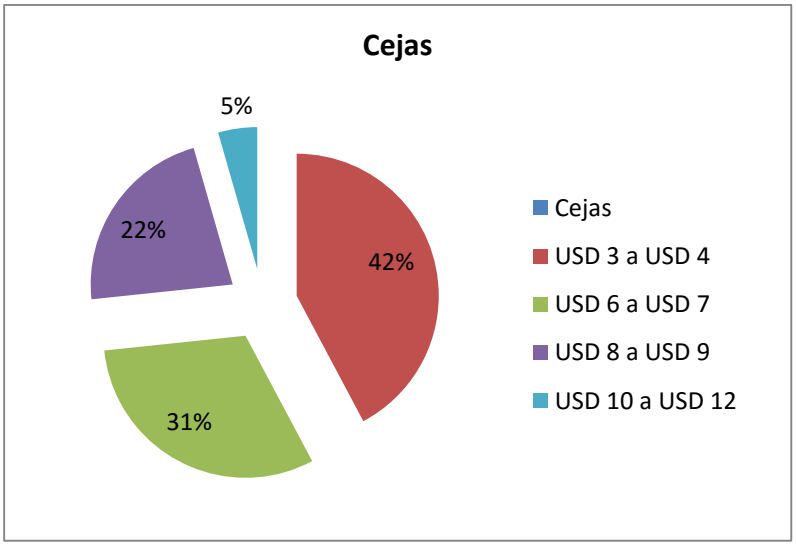
13. Cuanto estaría dispuesta a pagar por este servicio?

CUADRO No. 19
CEJAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 3 a USD 4	19	42%
USD 6 a USD 7	14	31%
USD 8 a USD 9	10	22%
USD 10 a USD 12	2	5%
TOTAL	**45**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 18



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

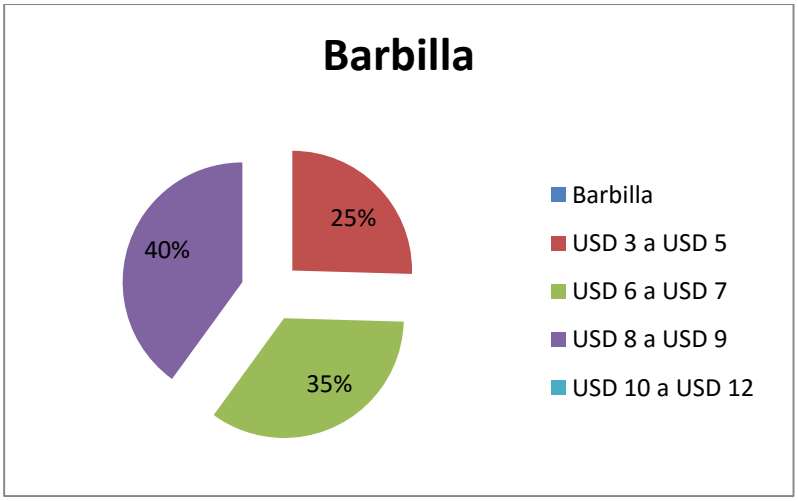
En cuanto a este aspecto el 42% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de cejas de $3.00 a $4.00 el 31% de $6.00 a $7.00 el 22% de $8.00 a $9.00 y el 5% de $10.00 a $12.00

CUADRO No. 20
BARBILLA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 3 a USD 5	14	25%
USD 6 a USD 7	19	35%
USD 8 a USD 9	22	40%
USD 10 a USD 12		
TOTAL	**55**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 19
BARBILLA



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

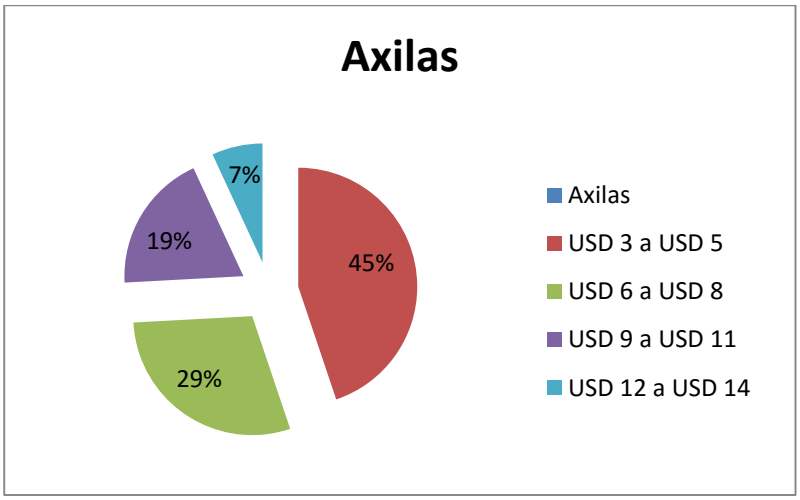
En cuanto a este aspecto el 42% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de barbilla de $3.00 a $5.00 el 35% de $6.00 a $7.00 y el 40% de $8.00 a $9.00

CUADRO No. 21
AXILAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 3 a USD 5	26	45%
USD 6 a USD 8	17	29%
USD 9 a USD 11	11	19%
USD 12 a USD 14	4	7%
TOTAL	**58**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 20



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

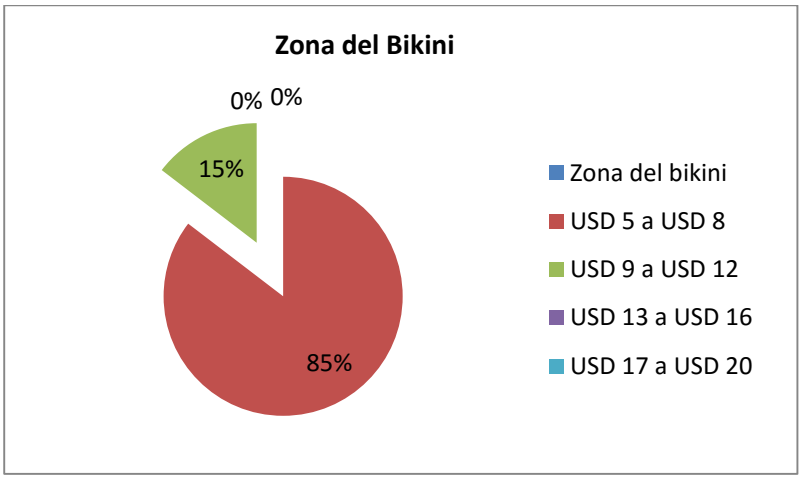
En cuanto a este aspecto el 45% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de axilas de $3.00 a $5.00 el 29% de $6.00 a $8.00 el 19% de $9.00 a $11.00 y el 7% de $12.00 a $14.00

CUADRO No. 22
ZONA DEL BIKINI

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 5 a USD 8	76	85%
USD 9 a USD 12	13	15%
USD 13 a USD 16	0	0,00%
USD 17 a USD 20	0	0,00%
TOTAL	**89**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 21



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

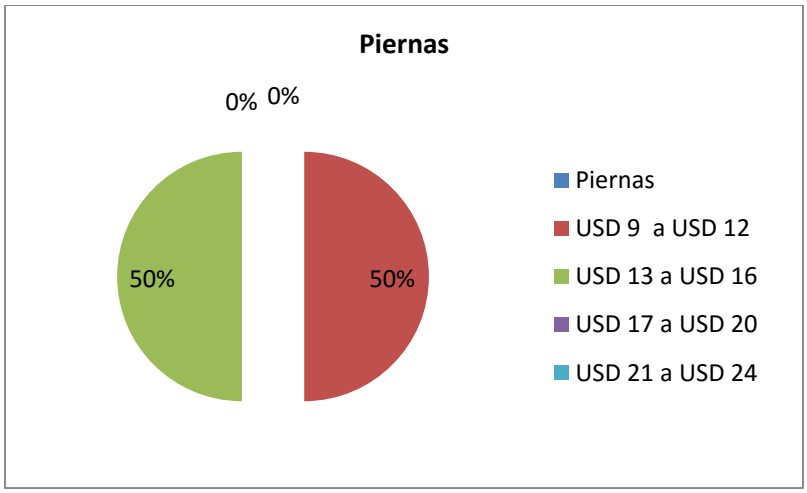
En cuanto a este aspecto el 85% de las mujeres encuestadas indicó que cancela por el servicio de zona del bikini de $5.00 a $8.00 y el 15% de $9.00 a $12.00

CUADRO No. 23
PIERNAS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 9 a USD 12	9	50%
USD 13 a USD 16	9	50%
USD 17 a USD 20	0	0,00%
USD 21 a USD 24	0	0,00%
TOTAL	**18**	100%

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 22



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

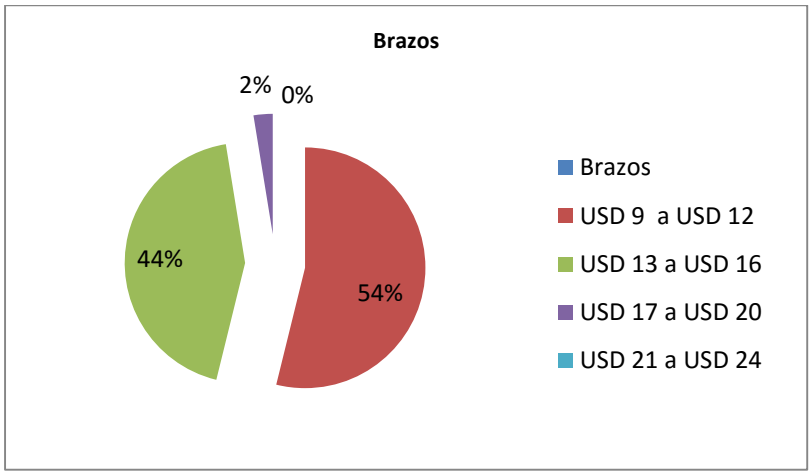
En cuanto a este aspecto el 50% de las mujeres encuestadas indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de piernas de $9.00 a $12.00 y el 50% de $13.00 a $16.00

CUADRO No. 24
BRAZOS

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
USD 9 a USD 12	21	54%
USD 13 a USD 16	17	44%
USD 17 a USD 20	1	2%
USD 21 a USD 24	0	0,00%
TOTAL	**39**	**100%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 23



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

En cuanto a este aspecto el 54% de las mujeres encuestadas nos indicó que cancela por el servicio de fotodepilación de brazos de $9.00 a $12.00 el 44% de $13.00 a $16.00 y el 2% de $17.00 a $20.00

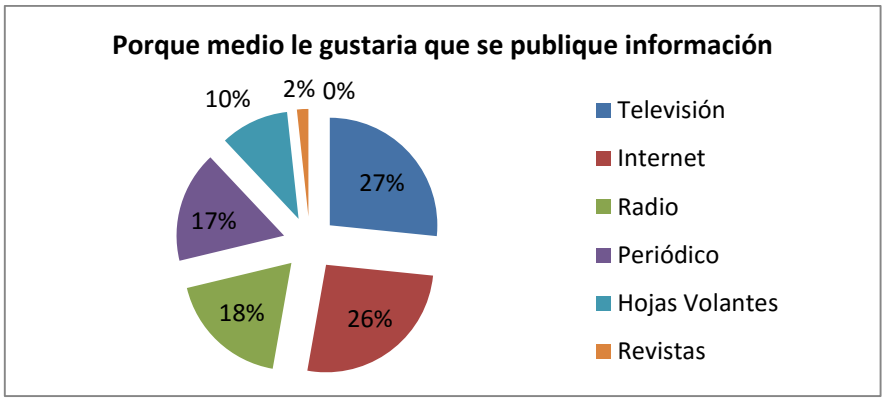
14. ¿Porque medios les gustaría que se publique información sobre el nuevo servicio?

CUADRO No. 25
MEDIOS DE PUBLICIDAD

DESCRIPCION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	30	38,46%
Internet	22	28,21%
Radio	9	11,54%
Periódico	7	8,97%
Hojas Volantes	6	7,69%
Revistas	4	5,13%
Otros	0	0,00%
TOTAL	**78**	**22%**

FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

GRÁFICO No. 24



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

Interpretación

La encuesta aplicada nos ayuda a obtener una clara visión de los medios de comunicación preferidos donde les gustaría que se publiquen información sobre el nuevo servicio, como se puede observar en el gráfico, el 93% prefiere la televisión el 91% el internet, el 64% la radio el 58% el periódico, el 36% hojas volantes y el 6% las revistas.

ESTUDIO DE MERCADO

Descripción del servicio

El estudio de mercado nos permite conocer, que tipo de productos o servicios se va a vender, conocer cuáles son las necesidades que vamos a cubrir con el servicio que vamos a ofrecer de fotodepilación femenino que proporcionarán a la población un alternativa de confort a lo que se refiere depilado.

Servicio:

Entre los servicios que ofrecerá el centro de fotodepilación femenino están:

- Fotodepilación de cejas
- Fotodepilación de axilas
- Fotodepilación de barbilla
- Fotodepilación zona del bikini
- Fotodepilación de brazos
- Fotodepilación piernas

Segmentación del mercado

El Mercado al que está dirigido el proyecto corresponde a la Población de mujeres de 18 a 45 años de edad de la Ciudad de Loja.

Variables geográficas

CUADRO N°26
VARIABLES GEOGRÁFICAS

PAÍS	ECUADOR
Región	Sur
Provincia	Loja
Cantón	Loja
Parroquias	Sucre, El Sagrario, El Valle
Tipo de población	Urbano
Tipo de clima	Frío
Idioma	Español

Fuente: GAP, Municipal de Loja
Elaborado por: La Autora

Variables demográficas

CUADRO N° 27
VARIABLES DEMOGRÁFICAS

TIPO DE POBLACIÓN	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
Edad	de 18 - 45 años
Sexo	Femenino
Estado Civil	Soltero, Casado, Viudo, Divorciado, Unión Libre

Fuente: INEC
Elaborado por: La Autora

INVESTIGACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

Demanda

Con la información obtenida se verificó que la demanda en la ciudad de Loja es adecuada, ya que no existe una empresa que preste servicios que este enfocada a prestar servicios únicamente de fotodepilación; por lo tanto los habitantes de la ciudad se muestran interesados en el nuevo servicio ofrecido, Por lo manifestado anteriormente se debe tomar en cuenta la definición de la demanda potencial y la demanda real.

Demanda potencial.

Para determinar la demanda potencial se consideró a los habitantes económicamente activos de la ciudad de Loja que para el año 2010 fueron de 111.385 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional del 2,27% dando como resultado que para el año 2014 el número de habitantes será de 121.848, el cálculo se lo realizo utilizando la siguiente fórmula.

Fórmula Proyección de la Demanda Potencial (PEA)

$$Pf = Pb\ (1 + i)^n$$

Dónde:

Pf= Población futura.

Pb= población base.

i= tasa de crecimiento.

n= número de años.

Datos:

Pf= 2014

Pb= 111385 (año 2010)

i= 2,27%

n= 4

$$Pf2014 = 111385(1 + 0{,}0227)^4$$

$$Pf\ 2014 = 111385\ (1{,}093938794)$$

$$Pf\ 2014 = 121.848{,}37\ \cong 121.848$$

Este total de mujeres se calculó en base a la pregunta N° 5, que indica que el porcentaje de mujeres que se realizan depilado en alguna parte de su cuerpo, dando un resultado del 94,52%.

$$Demanda\ potencial = Población * \%\ mujeres\ que\ se\ depilan\ alguna\ parte\ del\ cuerpo$$

$$Demanda\ Potencial = 121848 * 94{,}52\% = 115172$$

CUADRO N°28
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

N°	AÑO	POBLACIÓN DE MUJERES	DEMANDA POTENCIAL
			94,52%
0	2014	121848	115172
1	2015	124614	117786
2	2016	127443	120460
3	2017	130336	123194
4	2018	133295	125991
5	2019	136320	128851

Fuente: Cuadro No. 6
Elaborado por: La Autora

Demanda real

Tomando como punto de partida la demanda potencial obtenida en la segmentación anterior se constituye la demanda real tomando la pregunta N° 6 de la encuesta aplicada, en la cual se pregunta lo siguiente, **¿Utiliza la técnica de fotodepilación?**, teniendo como resultado un 22,61**%** el cual respondió que si utiliza está técnica en alguna parte de su cuerpo.

$$Demanda\ Real = Demanda\ potencial * \%\ de\ mujeres\ que\ ya\ hacen\ uso\ del\ servicio$$

$$Demanda\ Real = 115172 * 22{,}61\% = 26039$$

CUADRO N°29
PROYECCION DE LA DEMANDA REAL

N°	AÑO	D. POTENCIAL (100%)	D. REAL 22,61%
0	2014	115172	26039
1	2015	117786	26630
2	2016	120460	27234
3	2017	123194	27853
4	2018	125991	28485
5	2019	128851	29131

Fuente: Cuadro No 7 y 28
Elaborado por: La Autora

Demanda efectiva

La demanda efectiva del proyecto se determinó de acuerdo a los datos obtenidos en la pregunta **Nª 11 Si existiera un lugar donde se realice la depilación láser usted ¿Utilizaría el servicio?** Dando como resultado un 82,05% contestaron que si utilizarían el servicio.

$$Demanda\ Efect = Demanda\ real * \%\ de\ las\ mujeres\ que\ utilizarían\ el\ servicio$$

$$Demanda\ Efectiva = 26039 * 82{,}05 = 21365$$

CUADRO N° 30
DEMANDA EFECTIVA

N°	AÑO	D. REAL	D. EFECTIVA 82,05%
0	2014	26039	21365
1	2015	26630	21850
2	2016	27234	22346
3	2017	27853	22853
4	2018	28485	23372
5	2019	29131	23903

Fuente: Cuadro No 17 y 29
Elaborado por: La Autora

USO PERCÁPITA

Se consideró necesario establecer la frecuencia con la que las mujeres utilizan esta técnica, es así que se tomó como referencia la pregunta N° 9, se establecieron únicamente dos tiempos que es cada una vez al mes y tres mes puesto que la técnica no permite aplicarse de forma constante, su efectividad oscila de 8 a 12 sesiones por personas al año, bajo este criterio se obtiene los siguientes resultados.

CUADRO N° 31
USO PERCÁPITA

DESCRIPCION	FRECUENCIA	TOTAL
una vez a la semana	0	
cada quince días	0	
una vez al mes	70	840,00
una vez cada tres meses	8	32,00
una vez al año	0	
TOTAL	78	872,00
USO PERCAPITA		**11**

Fuente: Cuadro N° 15
Elaborado por: La Autora

$$\boldsymbol{Uso\ percápita} = \frac{\text{Total anual}}{\text{Total frecuencia}}$$

$$\boldsymbol{Uso\ percápita} = \frac{812}{78} = 11$$

CUADRO N°32
DEMANDA EFECTIVA TOTAL

N	AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	USO PERCAPITA	DEMANDA EFECTIVA TOTAL
0	2014	21365	11	238852
1	2015	21850	11	244274
2	2016	22346	11	249819
3	2017	22853	11	255490
4	2018	23372	11	261289
5	2019	23903	11	267221

Fuente: Cuadro N° 30 y 31
Elaborado por: La Autora

A la demanda efectiva se multiplicó por el uso percápita de 11 dando un resultado de 238852, sesiones que asistirán nuestras posibles clientes.

Análisis de la oferta

Para determinar la oferta se realizó una entrevista directa a ocho propietarios de los diferentes Spa que cuentan con servicio de fotodepilación, para establecer la competencia se consideró registros de clientes de los diferentes establecimientos que hicieron uso de este servicio, durante al año 2013 y 2014 tal como se indica en los siguientes cuadros:

CUADRO NO. 33
OFERTA CLINICA LA BELLEZA

DESCRIPCION	2013			2014		
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	12	48	576	14	56	672
BARBILLA	9	36	432	9	36	432
AXILAS	10	40	480	12	48	576
ZONA DEL BIKINI	7	28	336	8	32	384
PIERNAS	5	20	240	6	24	288
BRAZOS	7	28	336	8	32	384
TOTAL	**50**	**200**	**2400**	**57**	**228**	**2736**
INDICE DE CRECIMIENTO						**14%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

Como se observa se en la tabla se indica el número total de clientes que acudieron a la clínica de la Belleza hacer uso de la fotodepilación, dando un total de servicios de 2400 al año para el año 2013 y de 2736 para el año 2014, cuya información sirvió para determinar la tasa de crecimiento de la clínica la Belleza, para ello se procedió a utilizar la siguiente fórmula:

$$tasa\ de\ crecimiento = \left(\frac{\text{Clientes atendidos en el año 2014}}{\text{Clientes atendidos en el año 2013}}\right) - 1$$

$$tasa\ de\ crecimiento = \left(\frac{2736}{2400}\right) - 1$$

$$tasa\ de\ crecimiento = 0{,}14 * 100 = 14\%$$

Con la tasa de crecimiento de 14% se realizó la proyección de clientes para los 5 años de vida útil del proyecto, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO NO. 34
OFERTA PROYECTADA DE LA CLÍNICA LA BELLEZA

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	2736
1	3119
2	3556
3	4054
4	4621
5	5268

Fuente: Cuadro N° 33
Elaborado por: La Autora

Posteriormente se presentan datos de los siguientes establecimientos, utilizando el mismo procedimiento anteriormente descrito para la determinación de la oferta actual y de la proyectada.

CUADRO NO. 35
OFERTA MACRODERMICO

DESCRIPCION	2013			2014		
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	7	28	336	9	36	432
BARBILLA	17	68	816	17	68	816
AXILAS	19	76	912	20	80	960
ZONA DEL BIKINI	8	32	384	9	36	432
PIERNAS	6	24	288	6	24	288
BRAZOS	3	12	144	3	12	144
TOTAL	**60**	**240**	**2880**	**64**	**256**	**3072**
INDICE DE CRECIMIENTO						7%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 36
OFERTA PROYECTADA MACRODERMICO

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	3072
1	3277
2	3495
3	3728
4	3977
5	4242

Fuente: Cuadro N° 34
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 37
OFERTA GAIA SPA

DESCRIPCION	2013			2014		
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	4	16	192	6	24	288
BARBILLA	21	84	1008	23	92	1104
AXILAS	25	100	1200	26	104	1248
ZONA DEL BIKINI	18	72	864	19	76	912
PIERNAS	2	8	96	3	12	144
BRAZOS	0	0	0	2	8	96
TOTAL	**70**	**280**	**3360**		**316**	**3792**
INDICE DE CRECIMIENTO						13%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 38
OFERTA PROYECTADA GAIA SPA

GAIA SPA	
AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	3792
1	4280
2	4830
3	5451
4	6152
5	6942

Fuente: Cuadro N° 36
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 39
OFERTA VELLISIMO

DESCRIPCION	2013				2014	
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	9	36	432	8	32	384
BARBILLA	12	48	576	11	44	528
AXILAS	16	64	768	17	68	816
ZONA DEL BIKINI	3	12	144	5	20	240
PIERNAS	2	8	96	3	12	144
BRAZOS	3	12	144	2	8	96
TOTAL	**45**	**180**	**2160**	**46**	**184**	**2208**
INDICE DE CRECIMIENTO						2%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 40
OFERTA PROYECTADA VELLISIMO

VELLISIMO	
AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	2208
1	2257
2	2307
3	2358
4	2411
5	2464

Fuente: Cuadro N° 38
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 41
OFERTA ZAIT SEBASTIAN

DESCRIPCION	2013				2014	
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	3	12	144	5	20	240
BARBILLA	4	16	192	6	24	288
AXILAS	36	144	1728	37	148	1776
ZONA DEL BIKINI	29	116	1392	25	100	1200
PIERNAS	2	8	96	4	16	192
BRAZOS	4	16	192	6	24	288
TOTAL	**78**	**312**	**3744**	**83**	**332**	**3984**
INDICE DE CRECIMIENTO						**6%**

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 42
OFERTA PROYECTADA ZAIT SEBASTIAN

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	3984
1	4239
2	4511
3	4800
4	5108
5	5435

Fuente: Cuadro N° 40
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 43
OFERTA DERMAT CARE

DESCRIPCION	2013				2014	
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	0	0	0	0	0	0
BARBILLA	0	0	0	0	0	0
AXILAS	45	180	2160	51	204	2448
ZONA DEL BIKINI	35	140	1680	38	152	1824
PIERNAS	0	0	0	0	0	0
BRAZOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**80**	**320**	**3840**	**89**	**356**	**4272**
INDICE DE CRECIMIENTO						11%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 44
OFERTA PROYECTADA DERMAT CARE

DERMAT CARE	
AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	4272
1	4753
2	5287
3	5882
4	6544
5	7280

Fuente: Cuadro N° 42
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 45
OFERTA STETICORP

DESCRIPCION	2013				2014	
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	5	20	240	6	24	288
BARBILLA	6	24	288	4	16	192
AXILAS	14	56	672	16	64	768
ZONA DEL BIKINI	8	32	384	9	36	432
PIERNAS	1	4	48	3	12	144
BRAZOS	1	4	48	2	8	96
TOTAL	**35**	**140**	**1680**	**40**	**160**	**1920**
INDICE DE CRECIMIENTO						14%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 46
OFERTA PROYECTADA STETICORP

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	1920
1	2194
2	2508
3	2866
4	3275
5	3743

Fuente: Cuadro N° 44
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 47
OFERTA REBECA ESPINOSA CENTRO ESTETICO Y SPA

DESCRIPCION	2013			2014		
	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES	CLIENTES POR AÑO
CEJAS	4	16	192	3	12	144
BARBILLA	9	36	432	10	40	480
AXILAS	12	48	576	14	56	672
ZONA DEL BIKINI	15	60	720	13	52	624
PIERNAS	2	8	96	3	12	144
BRAZOS	0	0	80	2	8	96
TOTAL	**42**	**168**	**2016**	**45**	**180**	**2160**
INDICE DE CRECIMIENTO						7%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO NO. 48
OFERTA PROYECTADA
REBECA ESPINOSA CENTRO ESTETICO Y SPA

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
0	2160
1	2314
2	2480
3	2657
4	2846
5	3253

Fuente: Cuadro N° 46
Elaborado por: La Autora

Con los datos obtenidos en los diferentes establecimientos de fotodepilación se procede a determinar la oferta total para cada año de vida útil del proyecto, para ello se suma la oferta anual de cada local tal como se indica en el año 1.

OFERTA TOTAL AÑO 1 = Clínica de la Belleza + Macrodermico + GAIA Spa * Vellisima + Zai Sebastián + Derma Care + Steticorp + Rebeca Espinosa Centro Estetíco y Spa.

OFERTA AÑO 1 = 3119 + 3277 + 4280 + 2257 + 4239 + 4753 + 2194 + 2314

OFERTA AÑO 1 = 26433

CUADRO NO. 49
OFERTA TOTAL PROYECTADA

SPA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CLINICA DE LA BELLEZA	2736	3119	3556	4054	4621	15349
MACRODERMICO	3072	3277	3495	3728	3977	4242
GAIA SPA	3792	4280	4830	5451	6152	6942
VELLISIMO	2208	2257	2307	2358	2411	2464
ZAIT SEBASTIANA	3984	4239	4511	4800	5108	5435
DERMAT CARE	4272	4753	5287	5882	6544	7280
STETICORP	1920	2194	2508	2866	3275	3743
REBECA ESPINOSA CENTRO ESTETICO Y SPA	2160	2314	2480	2657	2846	3253
TOTAL	**24144**	**26433**	**28974**	**31796**	**34934**	**48710**

Fuente: Cuadro N° 33 al 48
Elaborado por: La Autora

Demanda insatisfecha

Dentro del proyecto se denomina demanda insatisfecha la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta de la demanda insatisfecha del spa para el primer año será 217841 y de 218511 para el año 5.

$$Demanda\ Insatisfecha = Demanda\ efectiva - Oferta$$

$$Demanda\ Insatisfecha = 244274 - 26433$$

$$Demanda\ Insatisfecha = 217841$$

DEMANDA INSATISFECHA

CUADRO NO. 50
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	238852	24144	214708
1	244274	26433	217841
2	249819	28974	220845
3	255490	31796	223694
4	261289	34934	226355
5	267221	48710	218511

Fuente: Cuadros No 32 y 49
Elaborado por: La Autora

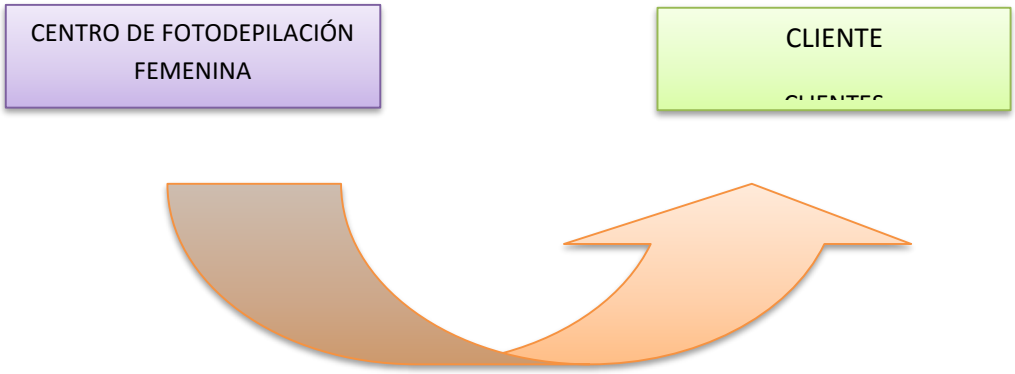
Plan de Comercialización

La comercialización es el conjunto de actividades realizadas por la empresa para lograr que el servicio que ofrece esté al alcance de los consumidores.

La función de la comercialización se realiza integralmente cuando se efectúa la venta. El cierre de la venta indica que se ha logrado el propósito de la comercialización.

- ✓ **Canal de Distribución**

El canal de comercialización que utilizará el centro de fotodepilación para vender sus servicios es en relación directa entre el centro de fotodepilación con los futuros clientes.



MARCA

Estrategias de Marca

La estrategia de marca para el centro de fotodepilación se establece de la siguiente manera:

Nombre: El nombre es la parte de la marca que se pronuncia. El centro de fotodepilación femenina tiene designado como nombre **"Perfect Skim",** que hace referencia al tipo de empresa y a que se dedica.

Logotipo: Es la imagen con la que la empresa va a ser reconocida, diferenciada y recordada en el mercado. Debe contener colores atrayentes, debe ser sencillo y fácil de visualizar.

Slogan: Este debe ser breve, sencillo, fácil de pronunciar. El slogan determinado para el centro de fotodepilación es:

"La belleza en tus manos"

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

De acuerdo con la investigación realizada, se pudo determinar que actualmente existe una demanda insatisfecha que no se cubre por parte de las demás empresas, El centro de fotodepilación pretende cubrir con dicha población insatisfecha con los Servicios del depilado, brindando al cliente la mejor calidad dejando al cliente satisfecho.

Bajo este contexto el Centro de Fotodepilación pretende ser una empresa sólida y fundamentada en principios y valores, que impulsen el desarrollo económico – social, con servicios de calidad.

PLAZA

El centro de fotodepilación "Perfect Skim" ofrecerá sus servicios a las habitantes femeninas de la Ciudad de Loja. La ubicación del centro será en las calles Ramón Pinto entre 10 de Agosto y Rocafuerte.

PUBLICIDAD

El centro de Fotodepilación "Perfect Skim" dará a conocer los servicios que ofrecerá a la ciudadanía a través de medios de comunicación tanto

escritos como radiales, ésta publicidad estará dirigida a toda la Población Económicamente Activa de la Ciudad de Loja, la información que se publicará constará de aspectos generales del Centro y de los servicios que ofrecerá. Con esta publicidad se pretende fomentar el consumo de los Servicios que ofrece el centro y por ende la atracción del cliente.

La campaña publicitaria contendrá:

- Anuncios publicitarios en medios de comunicación escritos como Diario La Hora, el mismo que medirá 10x17cm, donde contendrá información completa de la apertura del nuevo centro de fotodepilación en la ciudad de Loja.
- Un spott radial a través de la radio local de la Ciudad de Loja como Ecotel Radio con una publicidad de 8 cuñas al día, de lunes a sábado por un mes; en donde se dará a conocer los servicios del centro de fotodepilación.
- Publicidad mediante la entrega de 500 hojas volantes las mismas que contendrán ilustraciones llamativas, datos generales del Centro de Fotodepilación, información de los servicios que ofrecerá y números de atención al cliente.

- En el siguiente cuadro se establece la publicidad a utilizarse, la duración y los medios en los cuales se difundirá la apertura del Centro de Fotodepilación en la ciudad de Loja.

PUBLICIDAD EN MEDIOS DE COMUNICACIÓN

CUADRO NO. 51
PUBLICIDAD

PUBLICIDAD	MEDIO	HORARIO	DURACIÓN
Anuncio publicitario, el mismo que medirá 10x17cm	Diario La Hora	Los días Miércoles y Domingos	2 semanas
Un spot radial	Ecotel Radio	Todos los días de Lunes a Sábado con 8 cuñas diarias	1 mes
Entrega de 500 hojas volantes		1 mes antes de la apertura del Centro de Fotodepilación.	2 semanas

Fuente: Diario La Hora Y Ecotel Radio
Elaborado por: La Autora

ANUNCIO EN DIARIO LA HORA

ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico se centra en el mayor grado de factibilidad con respecto a la localización general y áreas de influencia del proyecto, a través de este estudio se diseña la función óptima que mejor utilizaría la Ciudad de Loja para el cumplimiento de sus necesidades y requerimientos.

Tamaño del proyecto

La determinación del tamaño del mismo responderá a un análisis de las variables del proyecto: demanda, disponibilidad de insumos, localización y el desarrollo futuro de la empresa.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada es el volumen máximo de prestación del servicio. El cálculo se lo realizo en función del tiempo y se realizó el siguiente análisis.

CUADRO N° 52
CAPACIDAD INSTALADA TOTAL

HORAS DÍAS	MINUTOS AL DÍA	MINUTOS POR CLIENTE	CLIENTES ATENDIDOS AL DÍA	CLIENTES ATENDIDOS A LA SEMANA	CLIENTES ATENDIDOS AL MES	NÚMERO DE SALAS	NÚMERO DE EMPLEADOS	TOTAL CLIENTES ATENDIDOS AL AÑO
8	480	20	24	120	480	1	2	11520

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

El centro de fotodepilación abrirá sus puertas al público en un horario de 9H00am a 13H00pm y de 15H00pm a 19H00pm; lo que indica que operará 8 horas diarias, con un total de 480 minutos, cada sesión tendrá una duración de 20mm por persona, por lo tanto al día se atenderán a 24 clientes, (480mm/20mm = 24); como se laborará 5 días a la semana se atenderán a 120 mujeres (24 clientes * 5 días = 120); y al mes se atenderán a 480 (120 clientes semanales * 4 semanas = 480 clientes al mes), por dos personas que laborarán en el centro de fotodepilación, da un total anual de 11520 personas al año, (480 * 12 = 11520).

A continuación se muestran tablas que indican la capacidad instalada del negocio según la línea del servicio a ofrecer, tomando como referencia N° 12, que indica que parte del cuerpo prefiere depilarse?

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN POR CEJAS**

$$\boldsymbol{CI.cejas} = \text{Capacidad instalada total} * \%\ \text{mujeres de servicio de cejas}$$

La capacidad instalada será de 11520, por lo tanto se toma en cuenta la pregunta N° 12 y se tiene que el 18,15% indican que utilizarían el servicio fotodepilación de cejas (11520 *18,15% = 2090), lo que significa que se atenderán a 2090 servicios anualmente; cubriendo el 0,97% de la demanda insatisfecha ((2090 / 214708)* 100 = 0,97%).

CUADRO N° 53

CAPACIDAD INSTALADA CEJAS			
AÑO	**DEMANDA INSATISFECHA**	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE DE ATENCIÓN**
0	214708	2090	0,97%
1	217841	2090	0,96%
2	220845	2090	0,95%
3	223694	2090	0,93%
4	226355	2090	0,92%
5	218511	2090	0,96%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN DE BARBILLA**

$$\boldsymbol{CI.barbilla} = \text{Capacidad instalada total} * \% \text{ de servicios de barbilla}$$

La pregunta N° 12 indica que 22,18% utilizarían el servicio fotodepilación de barbillas por lo tanto:

$$\boldsymbol{CI.barbilla} = 11520 * 22{,}18\% = 2555$$

Lo que significa que se atenderán a 2555 servicios anualmente; cubriendo el 1,19% de la demanda insatisfecha ((2555 / 214708)* 100 = 1,19%).

CUADRO N° 54

CAPACIDAD INSTALADA BARBILLA			
AÑO	**DEMANDA INSATISFECHA**	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE DE ATENCIÓN**
0	214708	2555	1,19%
1	217841	2555	1,17%
2	220845	2555	1,16%
3	223694	2555	1,14%
4	226355	2555	1,13%
5	218511	2555	1,17%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN DE AXILAS**

$$\boldsymbol{CI.Axilas} = \text{Capacidad instalada total} * \% \text{ de servicios de axilas}$$

La pregunta N° 12 indica que 23,39% utilizarían el servicio fotodepilación de axilas por lo tanto:

$$\boldsymbol{CI.axilas} = 11520 * 23{,}39\% = 2694$$

Lo que significa que se atenderán a 2694 servicios anualmente; cubriendo el 1,25% de la demanda insatisfecha ((2694 / 214708)* 100 = 1,25%).

CUADRO N° 55

CAPACIDAD INSTALADA AXILAS			
AÑO	**DEMANDA INSATISFECHA**	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE DE ATENCIÓN**
0	214708	2694	1,25%
1	217841	2694	1,24%
2	220845	2694	1,22%
3	223694	2694	1,20%
4	226355	2694	1,19%
5	218511	2694	1,23%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN DE ZONA DEL BIKINI**

$$\boldsymbol{CI.Zona\ del\ bikini} = \text{Capacidad instalada total} * \% \text{ de servicios de zona del bikini}$$

La pregunta N° 12 indica que 15,73% utilizarían el servicio fotodepilación en la del bikini por lo tanto:

$$\boldsymbol{CI.zona\ del\ bikini} = 11520 * 15{,}73\% = 1812$$

Lo que significa que se atenderán a 1812 servicios anualmente; cubriendo el 0,84% de la demanda insatisfecha ((1812 / 214708)* 100 = 0,84%).

CUADRO N° 56

CAPACIDAD INSTALADA ZONA DEL BIKINI			
AÑO	**DEMANDA INSATISFECHA**	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE DE ATENCIÓN**
0	214708	1812	0,84%
1	217841	1812	0,83%
2	220845	1812	0,82%
3	223694	1812	0,81%
4	226355	1812	0,80%
5	218511	1812	0,83%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN DE PIERNAS**

$$\boldsymbol{CI.\ piernas} = \text{Capacidad instalada total} * \%\ \text{de servicios de piernas}$$

La pregunta N° 12 indica que 7,25% utilizarían el servicio fotodepilación en las piernas por lo tanto:

$$\boldsymbol{CI.piernas} = 11520 * 7{,}25\% = 836$$

Lo que significa que se atenderán a 836 servicios anualmente; cubriendo el 0,39% de la demanda insatisfecha ((836 / 214708 100 = 0,39%).

CUADRO N° 57

CAPACIDAD INSTALADA PIERNAS			
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE DE ATENCIÓN
0	214708	836	0,39%
1	217841	836	0,38%
2	220845	836	0,38%
3	223694	836	0,37%
4	226355	836	0,37%
5	218511	836	0,38%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

- **CAPACIDAD INSTALADA EN FUNCIÓN DE LOS SERVICIOS DE FOTODEPILACIÓN DE BRAZOS**

$$\boldsymbol{CI.\ brazos} = \text{Capacidad instalada total} * \%\ \text{de servicios de brazos}$$

La pregunta N° 12 indica que 13,31% utilizarían el servicio fotodepilación en las piernas por lo tanto:

$$\boldsymbol{CI.piernas} = 11520 * 13{,}31\% = 1533$$

Lo que significa que se atenderán a 1533 servicios anualmente; cubriendo el 0,71% de la demanda insatisfecha ((1533 / 214708)* 100 = 0,71%).

CUADRO N° 58

CAPACIDAD INSTALADA BRAZOS			
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE DE ATENCIÓN
0	214708	1533	0,71%
1	217841	1533	0,70%
2	220845	1533	0,69%
3	223694	1533	0,69%
4	226355	1533	0,68%
5	218511	1533	0,70%

Fuente: Cuadros No. 18, 50 y 52
Elaborado por: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

Para determinar la capacidad utilizada se la realiza en base a la capacidad instalada del proyecto. Considerando las condiciones del mercado y que es una empresa nueva, se ha creído conveniente empezar a trabajar con el 50% de la capacidad instalada en cada uno de los servicios ofrecidos, con un incremento paulatino anualmente hasta lograr cubrir la capacidad instalada total.

CUADRO N°59

CAPACIDAD UTILIZADA CEJAS			
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE UTILIZADO	CAPACIDAD UTILIZADA
0	2090	50%	1045
1	2090	60%	1254
2	2090	70%	1463
3	2090	80%	1672
4	2090	90%	1881
5	2090	100%	2090

Fuente: Cuadros No. 53
Elaborado por: La Autora

El servicio de fotodepilación de cejas tendrá una capacidad instalada de 2090, del cual se ocupará el 50%, lo que quiere decir que la capacidad utilizada para fotodepilación de cejas será de 1045 clientes al año uno y de 2090 para el año cinco.

$$\boldsymbol{Capacidad\ utilizada\ de\ cejas} = \text{Capacidad instalada de cejas} * \%\ \text{utilizado}$$

$$\boldsymbol{Capacidad\ utilizada\ de\ cejas} = 2090 * 50\% = 1045$$

El mismo procedimiento se utilizada para calcular el resto de servicios que ofrecerá el centro de fotodepilación, considerando cada una de las capacidades instaladas calculas en las tablas anteriores.

CUADRO N° 60
CAPACIDAD UTILIZADA BARBILLA

CAPACIDAD UTILIZADA BARBILLA			
AÑOS	**CAPACIAD INSTALADA**	**PORCENTAJE UTILIZADO**	**CAPACIDAD UTILIZADA**
0	2555	50%	1277
1	2555	60%	1533
2	2555	70%	1788
3	2555	80%	2044
4	2555	90%	2299
5	2555	100%	2555

Fuente: Cuadros No. 54
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 61
CAPACIDAD UTILIZADA AXILAS

CAPACIDAD UTILIZADA AXILAS			
AÑOS	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE UTILIZADO**	**CAPACIDAD UTILIZADA**
0	2694	50%	1347
1	2694	60%	1617
2	2694	70%	1886
3	2694	80%	2155
4	2694	90%	2425
5	2694	100%	2694

Fuente: Cuadros No. 55
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 62
CAPACIDAD UTILIZADA ZONA DEL BIKINI

CAPACIDAD UTILIZADA ZONA DEL BIKINI			
AÑOS	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE UTILIZADO**	**CAPACIDAD UTILIZADA**
0	1812	50%	906
1	1812	60%	1087
2	1812	70%	1268
3	1812	80%	1449
4	1812	90%	1630
5	1812	100%	1812

Fuente: Cuadros No. 56
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 63
CAPACIDAD UTILIZADA PIERNAS

CAPACIDAD UTILIZADA PIERNAS			
AÑOS	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE UTILIZADO**	**CAPACIDAD UTILIZADA**
0	836	50%	418
1	836	60%	502
2	836	70%	585
3	836	80%	669
4	836	90%	753
5	836	100%	836

Fuente: Cuadros No. 57
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 64
CAPACIDAD UTILIZADA ZONA DEL BRAZOS

CAPACIDAD UTILIZADA BRAZOS			
AÑOS	**CAPACIDAD INSTALADA**	**PORCENTAJE UTILIZADO**	**CAPACIDAD UTILIZADA**
0	1533	50%	766
1	1533	60%	920
2	1533	70%	1073
3	1533	80%	1226
4	1533	90%	1380
5	1533	100%	1533

Fuente: Cuadros No. 58
Elaborado por: La Autora

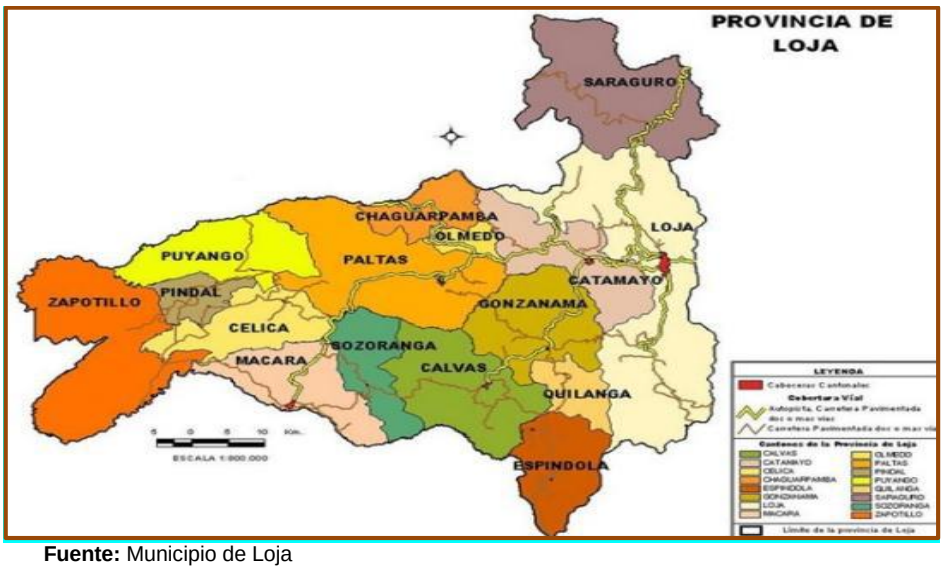
Localización:

El estudio para la localización es una herramienta que nos ayuda a determinar el lugar ideal donde se ubicará el centro de fotodepilación femenina.

Macrolocalización

Es el lugar donde se brindará el servicio, en este caso es en la Ciudad de Loja.

GRÁFICO N°25
MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA



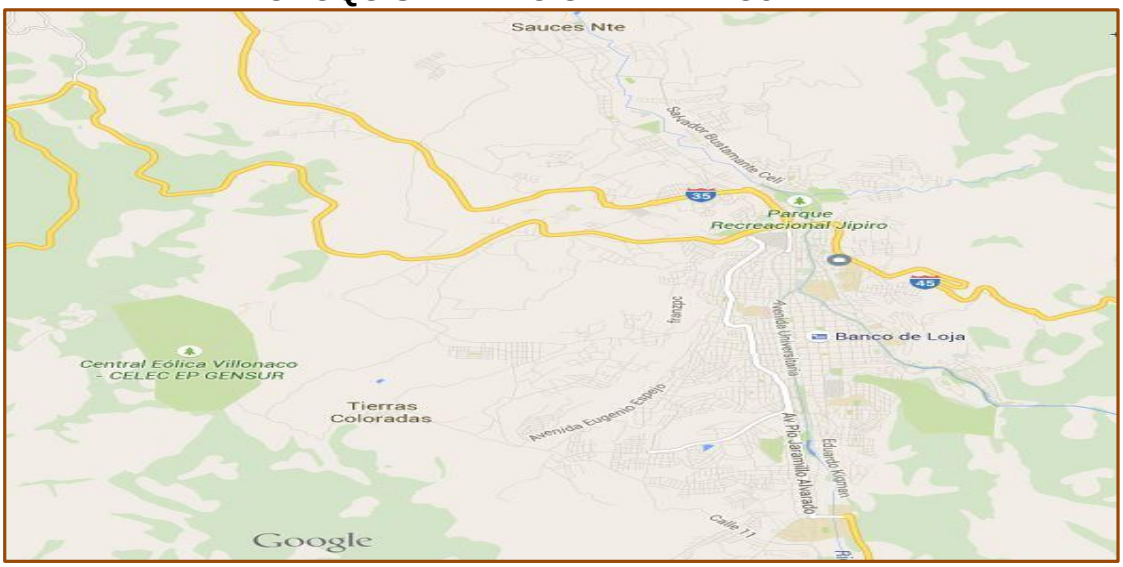
Fuente: Municipio de Loja
Elaborado por: La Autora

Microlocalización

El centro de fotodepilación femenina estará ubicada en la Ciudad de Loja en las calles Ramón Pinto entre 10 de Agosto y Rocafuerte

CROQUIS DE LA CIUDAD DE LOJA

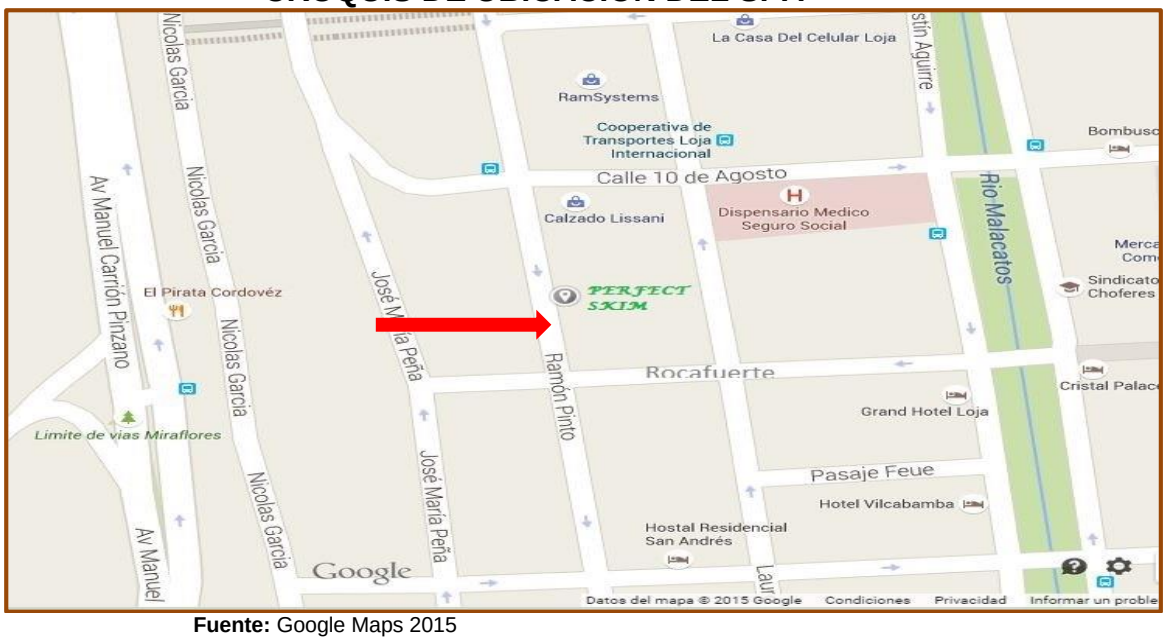
GRÁFICO NO. 26
CROQUIS DE LA CIUDAD DE LOJA



Fuente: Google Maps 2015
Elaborado por: La Autora

Croquis de la localización del centro de fotodepilación femenino

GRÁFICO NO. 27
CROQUIS DE UBICACIÓN DEL SPA



Fuente: Google Maps 2015
Elaborado por: La Autora

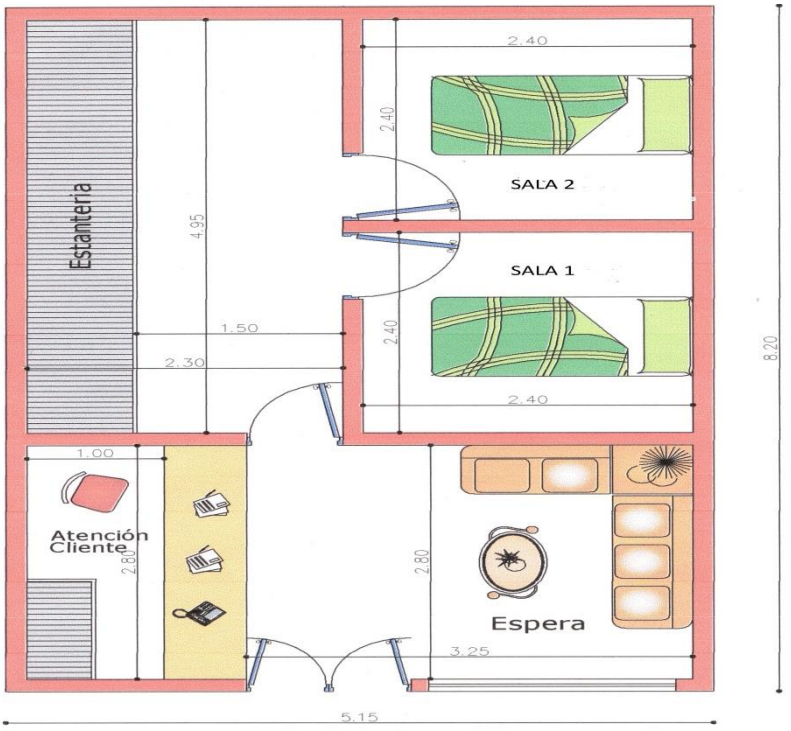
Ingeniería del Proyecto

Por tratarse de un centro de fotodepilación femenino, sus actividades se ejecutarán en un local propio, el que cumple con todas las instalaciones necesarias para el funcionamiento del mismo.

Distribución física del centro.- El centro de fotodepilación femenina, estará distribuida de la siguiente manera:

- Recepción jefa administrativa
- Sala de depilado
- Sala de espera

GRÁFICO NO. 28
PLANO DEL CENTRO DE FOTODEPILACIÓN "PERFECT SKIM"



Fuente: Arquitecto
Elaborado por: La Autora

Descripción del equipo

El equipo a utilizarse para la prestación de los servicios del centro de fotodepilación femenino

- Maquina IPL
- Muebles y enseres
- Suministros de oficina
- Rótulos
- Camillas

Equipo de computación

- Computadoras
- Impresora tinta continua

Equipo de oficina

- Teléfono
- Calculadora

Muebles y Enseres

- Silla optima ergonómica
- Escritorio modular tipo gerente
- Estante de libros
- Archivador de 4 cajones
- Sillas de espera

Suministros de oficina

- Recibera
- Caja de esferos
- Carpetas archivadores
- Grapadora
- Perforadora
- Hojas papel bond
- Grapas
- Clips
- Cartucho de tinta blanco y negro

CANTIDAD	EQUIPO	DISEÑO
1	Electroclon 2014 core i5 4ta generación CASE SUPER POWER Motherboard GIGABYTE GA-B85M LGA 1150 PROCESADOR Inter Core con tecnología interturbo boost Memoria DDr3 4GB Disco wester digital de 1tb 7200rpm Dvd WRUTER Teclado Genius USB multimedia Parlantes genius 110	

COMPUTADORA PORTÁTIL	EQUIPO	CANTIDAD
	Notebook Dell i3 /4gb/750Gb Linux	2

IMPRESORA DE TINTA CONTINUA	EQUIPO	CANTIDAD
	Impresora EPSON l355 multif+ sis. Tinta continua	2

TELÉFONO	EQUIPO	CANTIDAD
	Teléfono PNS 4112	1

CALCULADORA	EQUIPO	CANTIDAD
	Calculadora CASIO	1

SILLA ERGONÓMICA	EQUIPO	CANTIDAD
	Silla optima W MF 6051-W ergonómica	1

ESCRITORIO MODULAR TIPO GERENTE	EQUIPO	CANTIDAD
	Escritorio Modulas tipo gerente	1

ESTANTE DE LIBROS	EQUIPO	CANTIDAD
	Estante de libros	1

ARCHIVADOR DE 4 CAJONES	EQUIPO	CANTIDAD
	Archivador de 4 cajones	1

SILLAS DE ESPERA	EQUIPO	CANTIDAD
	Silla de espera	3

REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Tiene que ver al trabajo que aportan el conjunto de los empleados con los que contará la empresa.

Para el normal desempeño de las labores que se desarrollaran en el centro de fotodepilación femenina “Perfect Skim” de la Ciudad de Loja es necesario contar con el siguiente personal:

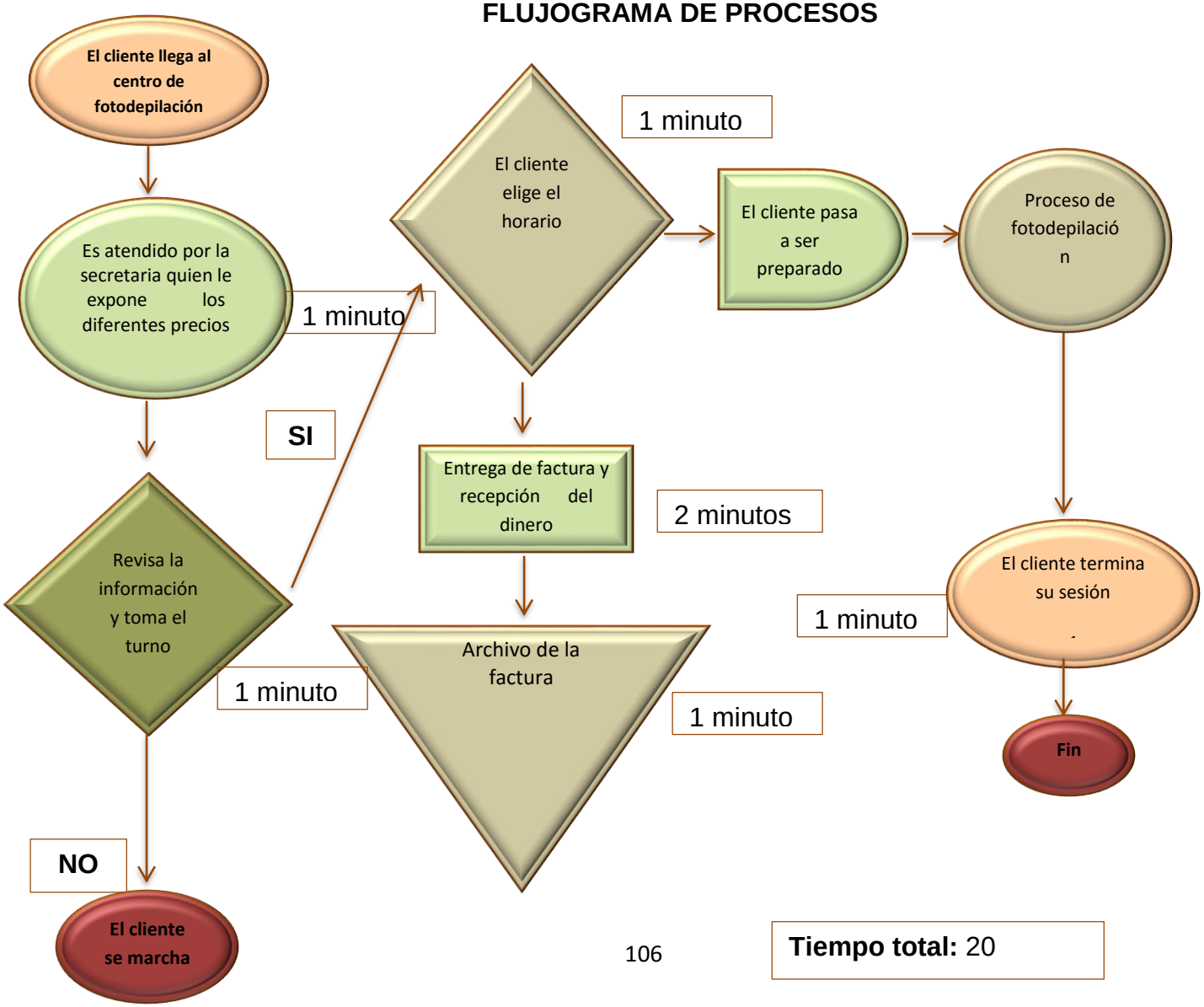
- 1 Gerente Administrativo
- 2 Auxiliar
- 1 Contadora ocasional para las declaraciones al SRI.

Procesos

En la descripción del proceso se realizará un análisis de las diferentes operaciones que se realizarán para la prestación del servicio.

El proceso predicho para la realización del servicio integrado cumplirá las siguientes etapas.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Tiempo total: 20

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

Marco Legal

Para la constitución del negocio, será necesaria la inscripción en el Sistema de Rentas Internas (SRI), debido a que realizará una actividad económica por lo tanto estará obligada a inscribirse en el RUC; y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

El negocio se establecerá como persona natural no obligada a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

- **NOMBRE DEL NEGOCIO:** Se denominará “PERFECT SKING

- **ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:** La actividad del negocio es empresa de servicios dedicada a la fotodepilación para el género femenino de la ciudad de Loja.

- **DOMICILIO TRIBUTARIO:**

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Parroquia: Sucre: Dirección: Ramón Pinto entre 10 de agosto y Rocafuerte

- **OBLIGACIONES TRIBUTARIAS**

Declaración mensual del IVA

- **PLAZO DE DURACION:** El negocio tendrá un plazo de duración de 5 años (de vida útil) a partir de la fecha de suscripción.

REGISTRO, PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTE

Requisitos del servicio de rentas internas para obtener el RUC.

- Original y copia a color de la cédula y presentación del último certificado de votación.
- Del lugar donde realiza la actividad: Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas; de agua , luz, teléfono, impuesto predial, estado de cuenta bancaria,
- Contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato.

Pasos para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja.

1. Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja
2. Comprar un formularios de 50 centavos de declaración de Activos Totales
3. Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales

4. Acudir con este formulario a las oficinas de recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
5. Presentar copia de pago
6. Copia del RUC
7. Copia de Cédula de identidad
8. Comprar extintor de 2 kilos
9. Llevar un extintor para la revisión correspondiente
10. Solicitar la respectiva inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

Requisitos para los Permisos de Funcionamiento

- Copia de Licencia Ambiental (Tramitar en Consejo Provincial Oficina del Ministerio del Ambiente).
- Copia del permiso de funcionamiento del año anterior de Bomberos (Si el local es nuevo copia del RUC)
- Copia del pago de las patentes municipales (Tramitar en Rentas del Municipio)
- Informe técnico bomberil favorable (Inspección en Bomberos)

Requisitos para obtener la Patente Municipal

1. Registro único de contribuyente actualizado
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Formulario debidamente llenado de patente (ventanilla de recaudaciones)

4. Copia de declaración de impuesto a la renta (si no está obligado sólo pago de IVA, de noviembre y diciembre del ejercicio económico que se adeude).

Requisitos para el Registro sanitario.

- Examen médico de cada una de las personas que van a laborar en el local.
- Adjuntar la patente de Bomberos y Municipal
- Copia de cédula y certificado de votación
- Copia del RUC
- Croquis de la dirección domiciliaria
- Una solicitud dirigida a la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).

Requisitos para patente del IEPI

- Original y copia de la solicitud de Búsqueda Fonética
- Original y copia de la papeleta de depósito de la tasa en el Banco de Guayaquil Cta. Cte. IEPI N° 626539-1

Inscripción de afiliación de los trabajadores al IESS

Para la obtención del Número Patronal en el IESS se necesita de los siguientes documentos:

❖ Llenar un formulario denominado “Cédula de Inscripción Patronal”.

- Copia de la Escritura de Constitución de la empresa y de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia del RUC.
- Copia de Cédula de Identidad de los trabajadores y del representante legal. Copia de los contratos de trabajo legalizados en la Inspectoría de Trabajo.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos (planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua) en donde se desarrolla la actividad económica.
- Solicitud de clave Patronal (en la oficina de Internet del IESS).

Una vez que se ha presentado estos documentos el IESS se entrega el Carné de Afiliación con su respectivo número de afiliación a los empleados y trabajadores de la empresa siendo único requisito para gozar de los siguientes beneficios que otorga el IESS:

1. Servicios Médicos
2. Subsidio (maternidad, enfermedad, riesgos del trabajo)
3. Seguro de Cesantía
4. Jubilación (invalidez, vejez, especial reducida)
5. Seguro de Muerte (gastos para funerales, mortuoria, montepío)
6. Préstamos Quirografarios (ordinarios, especiales, automáticos)

Procedimiento para la emisión de licencias ambientales

Licencia Ambiental.- Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental.

En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente.

Procedimiento:

El Proponente debe solicitar al Subsecretario de Calidad Ambiental, el **Certificado de Intersección** con el Sistema de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado.

Esta solicitud debe contener:

- Fecha de la solicitud del Certificado de Intersección
- Razón Social del Proponente
- Apellidos y Nombres del Representante Legal
- Dirección
  - ✓ Ciudad

- ✓ Calle No.
- ✓ Teléfono No.
- ✓ E-mail

- ➢ Nombre del Proyecto
- ➢ Actividad y una breve descripción del proyecto
- ➢ Ubicación del Proyecto en coordenadas UTM
- ➢ Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente de USD 50.00, de conformidad con lo dispuesto en el Libro IX del Texto Unificado de la Legislación Ambiental Secundaria (TULAS).
- ➢ Esta solicitud debe ser suscrita por el representante legal.

- ❖ La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, emitirá el **Certificado de Intersección** del proyecto con el Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado (PFE) adjuntando el mapa correspondiente y la referencia del No. de Expediente asignado, el cual deberá ser mencionado por el Proponente en futuras comunicaciones.

- El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación de los **Términos de Referencia** (TdR) para la elaboración del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental para proyectos nuevos, para actividades en funcionamiento deben presentar los Términos de Referencia para la **Elaboración de la Auditoría Ambiental de Situación** y el **Plan de Manejo Ambiental**.

Esta solicitud debe contener:

- ✓ Fecha de la solicitud de los Términos de Referencia
- ✓ Razón Social del Proponente
- ✓ Nombre del Proyecto
- ✓ Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
- ✓ Términos de Referencia (TdR) (documento escrito y en medio magnético (WORD); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
- ✓ Constancia debidamente documentada de que los TdR fueron puestos en conocimiento de la ciudadanía, según los mecanismos de Participación Ciudadana establecidos en el Libro VI del TULAS.

- La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, analizará los TdR y notificará al Proponente con su aprobación o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.

- El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) y el Plan de Manejo Ambiental del proyecto (PMA), para proyectos nuevos, para el caso de actividades en funcionamiento la Auditoría Ambiental y el Plan de Manejo Ambiental. Esta solicitud debe contener:

  - ✓ Fecha de la solicitud del Estudio de Impacto Ambiental
  - ✓ Razón Social del Proponente
  - ✓ Nombre del Proyecto
  - ✓ Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
  - ✓ EIA y PMA (documento escrito y en medio magnético (textos en WORD, mapas en formato JPG); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
  - ✓ Constancia debidamente documentada de que el EIA y PMA fueron puestos en conocimiento de la ciudadanía, según los

mecanismos de Participación Ciudadana establecidos en el Libro VI del TULAS.

- ✓ Copia de la Factura que certifique el costo del EIA y PMA
- ✓ Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente al 10% del costo del EIA y PMA, de conformidad con lo dispuesto en el Libro IX del Texto Unificado de la Legislación Ambiental Secundaria (TULAS).

❖ La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente evaluará los estudios y notificará al Proponente con la aprobación del EIA y PMA o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.

❖ El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la **emisión de la Licencia Ambiental** para la realización del proyecto. Esta solicitud debe contener:

- ✓ Fecha de la solicitud de la Licencia Ambiental
- ✓ Razón Social del Proponente
- ✓ Nombre del Proyecto
- ✓ Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.

- ✓ Cronograma valorado de ejecución del PMA anual. (en caso de proyectos a ejecutarse en un tiempo menor a un año, cronograma por los meses de duración)

- ✓ Certificación del costo total del Proyecto

❖ La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente notificará al Proponente con el valor de la tasa por emisión de la Licencia Ambiental, que corresponde al 1 por mil del costo total del proyecto y la tasa por el primer año de Seguimiento y Monitoreo al PMA según lo establecido en el Libro IX del TULAS.

❖ El Proponente deberá remitir a la Subsecretaria de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente lo siguiente:

- ✓ Razón Social del Proponente

- ✓ Nombre del Proyecto

- ✓ Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.

- ✓ Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de las tasas correspondientes a la emisión de la Licencia Ambiental y Seguimiento y Monitoreo.

- ✓ Garantía de Fiel Cumplimiento del Plan Anual de Manejo Ambiental, equivalente al 100% del Cronograma Anual Valorado, a nombre del Ministerio del Ambiente

- ✓ Póliza de Seguros por daños ambientales o daños a terceros a nombre del Ministerio del Ambiente.

❖ La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente inscribirá la Licencia Ambiental en el Registro de Licencias Ambientales y notificará y entregará al Proponente el original de la Licencia Ambiental emitida por el Ministro del Ambiente, que rige desde la fecha de la Resolución Ministerial, la cual contiene todas las obligaciones y responsabilidades que el Proponente asume en materia ambiental por el tiempo de vigencia de la Licencia.

❖ El Proponente deberá tomar en consideración lo dispuesto en el Libro IX del TULAS, referente a Servicios Forestales y de Áreas Naturales

Licenciamiento Ambiental

- ✓ Solicitud dirigida a la Directora de Gestión Ambiental del Gobierno Provincial de Loja.

- Asunto: Inspección Técnica previa del Proyecto.
- Hacer constar: Dirección exacta y teléfonos de contacto.

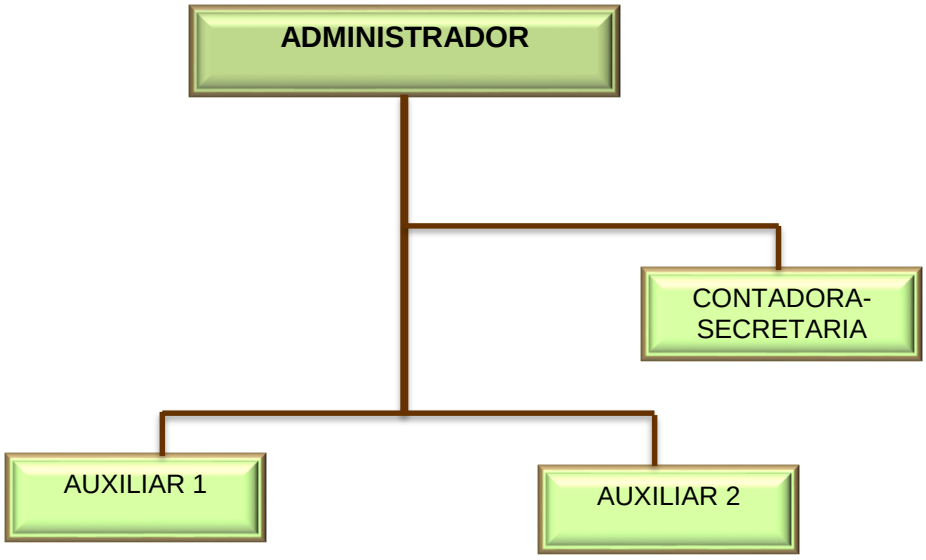
Copia de cedula de identidad y certificado de votación.

- ✓ Publicación del extracto de la solicitud en la gaceta de propiedad intelectual.
- ✓ Examen de fondo para ver si el signo cumple con los requisitos para ser considerado como marca (distintivito y representación gráfica) y si no se encuentra incurso en una prohibición absoluta o relativa de registro.
- ✓ Emisión de la resolución de concesión de registro
- ✓ Elaboración de certificado de registro previo pago de tasa correspondiente.

Organigrama Estructural

En el siguiente esquema se puede visualizar la estructura administrativa del Centro de Fotodepilación.

GRÁFICO No. 28
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DE FOTODEPILACIÓN

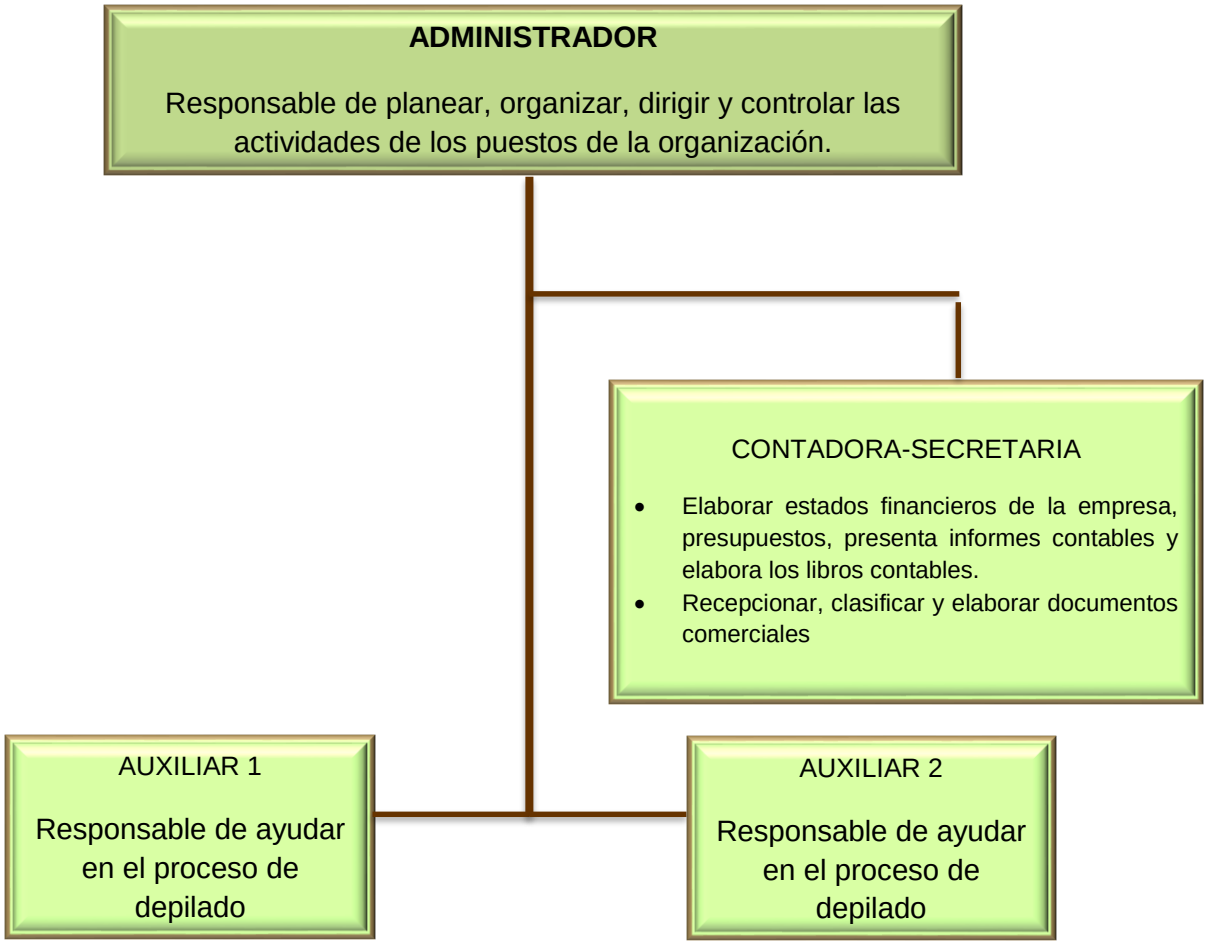


Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

Organigrama funcional del centro de fotodepilación femenina "Perfect Skim"

Para poder llevar a cabo un buen funcionamiento del Centro de fotodepilación femenina "Perfect Skim", es necesario conocer las funciones básicas que se tendrán que desempeñar en cada uno de los puestos que conforman el organigrama anterior, por lo tanto se elaboró un análisis y descripción de los puestos para que se tenga una visión clara de cuáles son las funciones y actividades que tienen que desarrollar según el cargo que desempeña.

GRÁFICO No. 29
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

Manual de Funciones

Determina funciones y responsabilidades que le corresponden realizar a cada uno de los ejecutivos, personal administrativo y trabajadores del centro.

El Manual de Funciones consta de los siguientes aspectos:

TÍTULO DEL PUESTO: Administrador **NIVEL JERÁRQUICO:** Ejecutivo **NIVEL DE DEPENDENCIA:** Accionistas **CÓDIGO:** 001
NATURALEZA DEL CARGO: Planifica, organiza, dirige y ayuda en las actividades del depilado
FUNCIONES TÍPICAS: • Organiza en forma coordinada los turnos que tenga • Cancela las remuneraciones al personal • Se encarga de la eficiencia administrativa de toda la empresa.
REQUISITOS MÍNIMOS: • **Educación:** ✓ Título de Ing. Comercial, Economista o carreras a fines • **Experiencia:** ✓ Ser socia de la empresa ✓ Un año en actividades similares • **Aptitudes:** ✓ Calidad de gestión, liderazgo y confiabilidad ✓ Tener buenas relaciones interpersonales, presencia y facilidad de palabra ✓ Disponibilidad de tiempo completo.

TÍTULO DEL PUESTO: Contadora - Secretaria
NIVEL JERÁRQUICO: Apoyo
NIVEL DE DEPENDENCIA: Administrador
SUPERVISA: ----------
CÓDIGO: 002

NATURALEZA DE TRABAJO:
Lleva el sistema de contabilidad, es responsable por el manejo de los libros contables; realiza las relaciones públicas.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Llevar con eficiencia los archivos de la compañía.
- Registra contablemente las transacciones que ejecuta la empresa.
- Elabora estados financieros de la empresa, presupuestos, presenta informes. contables. Elabora los libros contables.
- Elabora flujos de caja, roles de pago.
- Presenta declaraciones al SRI.
- Emisión de balance general y estado de resultado, así como de los demás que fueren necesarios para reflejar el posicionamiento de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:
- Ambiente: agradable con ciertas condiciones de presión por las funciones de su puesto.
- Seguridad: Condiciones generalmente seguras.

REQUISITOS MÍNIMOS:
- **Educación:**
  - ✓ Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría
- **Experiencia:**
  - ✓ Dos años de funciones afines
- **Aptitudes:**
  - ✓ Agilidad mental para cuentas, habilidad con las relaciones humanas
  - ✓ Excelencia presencia y buenos modales.

TÍTULO DEL PUESTO: Auxiliar
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo
NIVEL DE DEPENDENCIA: Administrador
SUPERVISA: **----------**
CÓDIGO: 003

NATURALEZA DE TRABAJO:
Atender al cliente y garantizar la satisfacción de éste, en cuanto a calidad del servicio.

FUNCIONES TÍPICAS:
- Dar la bienvenida a los clientes.
- Ocuparse del cliente en el proceso de depilado

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:
- Rapidez en el servicio
- Buenas relaciones interpersonales con el público y personal de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:
- **Educación:**
✓ Perfil profesional acorde al cargo a ocupar

✓ Tener conocimientos en fotodepilación

- **Experiencia:**
✓ Experiencia mínima de un año

- **Aptitudes:**
✓ Ser amables con los clientes

ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones

El centro de fotodepilación femenina “Perfect Skim” para su funcionamiento va a implementar las inversiones denominadas activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo

Activos fijos.

Las inversiones en activos fijos para este proyecto, se refieren a: instalaciones, muebles, enseres, equipo de oficina.

- ✓ **Equipo de computación**

Son los equipos informáticos que posee el negocio que serán utilizados para el desarrollo de su funcionamiento del centro de fotodepilación como computadora e impresora, los cuales tendrán un costo de $2.619,05.

CUADRO No. 65
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	1	767,00	767,00
Computador portátil	2	535,72	1071,44
Impresora tinta continua	2	250,00	500,00
SUBTOTAL			**$ 2.338,44**
IVA			$ 280,61
TOTAL			**$ 2.619,05**

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

✓ Equipo de Oficina

Son todos los instrumentos necesarios que se va a utilizar en la oficina del centro de fotodepilación como: teléfono, calculadora, los cuales tendrán un costo de $330,40

CUADRO No.66
EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	1	145,00	145,00
Calculadora	3	50,00	150,00
SUBTOTAL			**$ 295,00**
IVA			$ 35,40
TOTAL			**$ 330,40**

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

✓ Muebles y Enseres

Son todos los bienes necesarios para la adecuación de la oficina y que son utilizados para el desarrollo de sus operaciones en el centro de fotodepilación como: silla, escritorio, estante de libros, archivadores, muebles los mismos que tiene un valor total de $ 1316,00

CUADRO No. 67
MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Silla optima W MF-6051-W ergonómica	1	145,00	145,00
Escritorio modular tipo gerente	1	450,00	450,00
Estante de libros	1	280,00	280,00
Archivador de 4 cajones	1	165,00	165,00
Sillas de espera	3	45,00	135,00
SUBTOTAL			$ 1.175,00
IVA			$ 141,00
TOTAL			**$ 1.316,00**

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

- ✓ **Maquinaria y Equipo**

Es necesaria la compra de la maquinaria y el equipo adecuado para poder brindar un buen servicio para ello se necesitará:

CUADRO No. 68
MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Maquina IPL	1	$ 3.456,78	$ 3.456,78
Maquina rayos X	1	$ 2.456,89	$ 2.456,89
Camillas (2)	2	$ 400,00	$ 800,00
SUBTOTAL			**$ 6.713,67**
IVA			$ 805,64
TOTAL			**$ 7.519,31**

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

Resumen de Activos Fijos

En el resumen de Activo fijo se encuentran: Equipo de Computación, Equipo de Oficina, Muebles y Enseres y Maquinaria y Equipo del centro de Fotodepilación dándonos un total de $11.784,76

CUADRO No. 69
ACTIVOS FIJOS

DETALLE	TOTAL
Equipo de Computación	$ 2.619,05
Equipo de Oficina	$ 330,40
Muebles y Enseres	$ 1.316,00
Maquinaria y Equipo	$ 7.519,31
TOTA DE ACTIVOS FIJOS	**$ 11.784,76**

Fuente: Cuadros N° 65 al 68
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 70
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	VALOR	%	VR	VIDA UTIL (años)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria y Equipo	$ 7.519,31	10%	$ 751,93	10	$ 676,74
Muebles y Enseres	$ 1.316,00	10%	$ 131,60	10	$ 118,44
Equipo de Oficina	$ 330,40	10%	$ 33,04	10	$ 29,74
Equipo de Computación	$ 2.619,05	33%	$ 864,29	3	$ 584,92
TOTAL	**$ 11.784,76**		**$ 1.780,86**		$ 1.409,84

FUENTE: Cuadros 69
ELABORADO POR: La Autora

Activos Diferidos

Constituyen todas las inversiones que se realizan en bienes intangibles necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Susceptibles de amortizar.

CUADRO No. 71
ACTIVOS DIFERIDOS

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	$ 552,48
Adecuaciones	$ 470,00
Gastos de instalación	$ 724,90
Subtotal del Activo Diferido	**$ 1.194,90**
Imprevistos (5%)	$ 59,75
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	**$ 1.254,65**

Fuente: Anexo N° 113 al 115
Elaborado por: La Autora

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Para las amortizaciones de los activos diferidos se realiza dividiendo el monto de activos diferidos para los 5 años de vida útil de duración del proyecto, este proceso se realiza a continuación:

CUADRO N° 72
AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

AÑOS	DETALLE	PRECIO	PORCENTAJE DE AMORTIZACIÓN	VIDA UTIL	AMORTIZCIÓN ANUAL
1	ACTIVOS DIFERIDOS	$ 1.275,75	20%	5	$ 255,15
2		$ 1.275,75	20%	5	$ 255,15
3		$ 1.275,75	20%	5	$ 255,15
4		$ 1.275,75	20%	5	$ 255,15
5		$ 1.275,75	20%	5	$ 255,15

FUENTE: Cuadro 71
ELABORADO POR: La Autora

CAPITAL DE TRABAJO

Las inversiones en Activo Circulante se constituyen como el fondo que debe mantener la empresa durante un ciclo de producción y comercialización con la finalidad de evitar interrupciones.

- ✓ **Menaje.-** Son todos los insumos necesarios para brindar el servicio de depilación a las futuras clientes:

CUADRO N° 73
MENAJE

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Lápiz blanco	12	$ 3,11	$ 37,32
Filtros para fotodepilación	12	$ 209,25	$ 2.511,00
Gafas para protección laser	10	$ 252,55	$ 2.525,50
SUBTOTAL			**$ 5.073,82**
IVA			$ 608,86
TOTAL			**$ 5.682,68**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

- ✓ **Materia Prima.-** Son todas las materias que están directamente relacionadas con el servicio que se desea brindar tanto por depilación de piernas, brazos, cejas, zona de bikini, barbillas y axilas, para ello se consideró los insumos que se considerarán para una persona como es el **Gel conductor y el Gel pos depilatorio**.

CUADRO N° 74

Materia prima cejas para una persona				
DESCRIPCION	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**	**COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA**	**COSTO DEL GEL**
Gel conductor (500 cc)	CC.	20 cc	$ 0,20	$ 5,00
Gel post depilatorio (500 ml)	ml	5 mm	$ 0,10	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**$ 0,30**	**$ 14,79**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

Para depilar las cejas a una persona se utiliza 20 centímetros cúbicos de gel conductor y 10 milímetros de gel post depilatorio. Como cada tubo de gel contiene 500 cc/ml; se divide el costo total de cada gel para los 500 y a este valor se lo multiplica por la cantidad utilizada, obteniendo el costo unitario de materia prima.

- ➢ **GEL CONDUCTOR PARA UNA PERSONA** $= \frac{\$\ 3{,}11}{500\ \text{cc}} = \$0{,}01\ c/cc$

GEL CONDUCTOR PARA UNA PERSONA $= \$\ 0{,}01 * 20\ \text{cm} = \$0{,}20$

- **GEL POST DEPILATORIO PARA 1 PERSONA** $= \frac{\$\ 9{,}79}{500\ \text{cc}} = \$0{,}02\ c/cc$

GEL POST DEPILATORIO PARA 1 PERSONA $= \$\ 0{,}02 * 5\ \text{cm} = \$0{,}10$

El costo para depilar las cejas a una persona es de 0,30 ($0,20 + $0,10 = $0,30), en lo que respecta a gel conductor y post depilatorio.

Se presenta el costo anual de materia prima para depilación de cejas, tomando como referencia la capacidad utilizada para cejas del proyecto, para tal efecto se multiplica cada capacidad utilizada por el costo unitario (1254 * $0,30 = $373,62). Para los siguiente años se aplica el 3,67% de inflación al costo unitario, es así que para el año dos será de $ 0,31 y para el cinco de $ 0,34.

CUADRO N° 75

COSTO DE MATERIA PRIMA CEJAS			
AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1254	$ 0,30	$ 373,62
2	1463	$ 0,31	$ 451,89
3	1672	$ 0,32	$ 535,40
4	1881	$ 0,33	$ 624,43
5	2090	$ 0,34	$ 719,28

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

De igual manera se calcula el costo de gel para una persona de: barbilla, axilas, zona del bikini, piernas y brazos, y a cada uno de estos valores se multiplica por su respectiva capacidad utilizada, con lo que se obtiene el

costo anual de materia prima según cada servicio; estos cuadros se presentan en el **anexo N° 4** materia prima; y, el resumen de la materia prima continuación.

CUADRO N° 76
RESUMEN DEL COSTO DE MATERIA PRIMA

DESCRPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE MATERIA PRIMA CEJAS	$ 373,62	$ 451,89	$ 535,40	$ 624,43	$ 719,28
COSTO DE MATERIA PRIMA BARBILLA	$ 606,72	$ 733,82	$ 869,43	$ 1.014,01	$ 1.168,02
COSTO DE MATERIA PRIMA AXILAS	$ 959,73	$ 1.160,77	$ 1.375,28	$ 1.603,98	$ 1.847,60
COSTO DE MATERIA PRIMA ZONA DEL BIKINI	$ 645,33	$ 780,52	$ 924,76	$ 1.078,54	$ 1.242,35
COSTO DE MATERIA PRIMA PIERNAS	$ 240,96	$ 291,43	$ 345,29	$ 402,71	$ 463,87
COSTO DE MATERIA PRIMA BRAZOS	$ 546,05	$ 660,44	$ 782,49	$ 912,61	$ 1.051,22
TOTAL COSTO MATERIA PRIMA	**$ 3.372,41**	**$ 4.078,88**	**$ 4.832,65**	**$ 5.636,26**	**$ 6.492,35**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

- ✓ **Mano de obra directa.-** Corresponde a la personas que están directamente involucradas en el proceso del servicio en este caso se refiere aquellas que se encargarán de realizar las depilaciones a las clientes.

CUADRO N° 77
MANO DE OBRA DE DIRECTA

N°	DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
2	Auxiliar	$ 941,52	$ 11.298,26
	TOTAL	**$ 941,52**	**$ 11.298,26**

FUENTE: Anexo Rol de pagos N° **3**
ELABORADO POR: La Autora

- ✓ **Remuneración administrativa.-** Se contará con un Gerente y una Secretaria – Contadora, para llevar las actividades administrativas.

CUADRO N° 78
PERSONAL ADMINISTRATIVO

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente General	$ 488,21	$ 5.858,54
Secretaria contador	$ 470,76	$ 5.649,13
TOTAL	**$ 958,97**	**$ 11.507,68**

FUENTE: Anexo Rol de pagos N° 3
ELABORADO POR: La Autora

Materiales de aseo.- Son los recursos necesarios para la limpieza de las instalaciones de la empresa, que permiten dar una imagen adecuada a sus clientes. A continuación se presentan los mismos:

CUADRO N° 79
MATERIALES DE ASEO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Dispensador jumbo rollo I BL K-CLAR	Unidad	2	21,97	43,94
Dispensador jabonera 500ml	Unidad	2	21,97	43,94
Dispensador toallas sanitouch 1 rollo	Unidad	2	54,93	109,86
Jabón kimcare crema 500ml	Unidad	2	2,92	5,84
Gel desinfectante	Unidad	2	4,87	9,74
Cloro liquido	Unidad	3	3,13	9,39
Aroma ambiental	Unidad	2	6,81	13,62
Limpia vidrios	Unidad	2	5,38	10,76
Guante examinación	Caja x 100	1	8,07	8,07
Desinfectante	Unidad	3	5,18	15,54
Papelera	Unidad	4	4,46	17,84
Escoba superior	Unidad	2	2,97	5,94
Subtotal				**294,48**
IVA (12%)				35,34
TOTAL				**329,82**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

- ✓ **Suministros de oficina.-** Los suministros de oficina, son los materiales necesarios para el desarrollo de las actividades administrativas normales de la empresa y son los siguientes:

CUADRO N° 80
SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Recibera	Ciento	4	5,00	20,00
Caja de esferos	Caja	2	5,00	10,00
Archivadores	Unidad	4	3,00	12,00
Grapadora	Unidad	1	4,00	4,00
Perforadora	Unidad	1	4,00	4,00
Hojas papel bond	Resma	3	4,00	12,00
Grapas	Caja	4	0,75	3,00
Clips	Caja	4	1,50	6,00
Cartucho de impresoras blanco y negro	Unidad	2	6,00	12,00
Subtotal				**83,00**
IVA (12%)				9,96
TOTAL				**92,96**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

- **SERVICIOS BÁSICOS.-** Son los rubros de luz, agua, teléfono e internet necesarios para el funcionamiento de la empresa, como se indica en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 81
SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	1	$ 20,00	$ 240,00
Luz	1	$ 30,00	$ 360,00
Teléfono	1	$ 15,00	$ 180,00
Internet	1	$ 20,00	$ 240,00
Subtotal		$ 85,00	$ 1.020,00
Teléfono, Internet IVA (12%)		$ 1,80	$ 50,40
TOTAL		$ 86,80	**$ 1.070,40**

FUENTE: Observación de Campo
ELABORADO POR: La Autora

- ✓ **Publicidad y propaganda.-** Para dar a conocer los servicios que ofrecerá la empresa en el mercado, se requiere de cuñas publicitarias; las cuales serán anunciados de lunes a sábado durante tres meses por medio de la Radio Sociedad.

CUADRO N° 82
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

DESCRIPCION	SERVICIO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Publicaciones por la radio al día en cada noticiero por cada pasada del spot	Spots publicitarios	180 días	$3,15	$567,00
Subtotal				$567,00
IVA (12%)				$68,04
TOTAL				**$635,04**

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

Resumen del Capital de trabajo: El total de capital de trabajo desde menaje hasta publicidad, es de $33.989,25 lo que indica los recursos necesarios para comenzar a operar el primer año, que corresponde a un valor mensual de $ 2.832,44.

CUADRO N° 83
RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	COSTO TOTAL DE OPERACIÓN ANUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
Menaje	$ 5.682,68	$ 473,56
Materia Prima	$ 3.372,41	$ 281,03
Publicidad y propaganda	$ 635,04	$ 52,92
Mano de Obra	$ 11.298,26	$ 941,52
Sueldos y Salarios	$ 11.507,68	$ 958,97
Materiales de aseo	$ 329,82	$ 27,48
Suministros de oficina	$ 92,96	$ 7,75
Servicios básicos	$ 1.070,40	$ 89,20
	$ 33.989,25	$ 2.832,44

FUENTE: Cuadros N° 73 al 82
ELABORADO POR: La Autora

Resumen total de Inversiones

El monto de inversión total que se requiere para la puesta en marcha del proyecto; que corresponde a los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo se lo presenta en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 84
RESUMEN DE INVERSIÓN

DETALLE	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Equipo de computación	$ 2.619,05
Equipo de oficina	$ 330,40
Muebles y enseres	$ 1.316,00
Maquina IPL	$ 7.519,31
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	$ 11.784,76
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	$ 540,48
Adecuaciones	$ 470,00
Gastos de instalación	$ 745,00
Subtotal del Activo Diferido	$ 1.215,00
Imprevistos (5%)	$ 60,75
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	**$ 1.275,75**
CAPITAL DE TRABAJO	
Menaje	$ 473,56
Materia Prima	$ 281,03
Publicidad y propaganda	$ 52,92
Mano de Obra	$ 941,52
Sueldos y Salarios	$ 958,97
Materiales de aseo	$ 27,48
Suministros de oficina	$ 7,75
Servicios básicos	$ 89,20
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	**$ 2.832,44**
TOTAL DE INVERSIÓN	**$ 15.892,95**

FUENTE: Cuadros N° 69, 71 y 83
ELABORADO POR: La Autora

Financiamiento de la Inversión

La determinación del financiamiento se lo realiza considerando el monto total de la inversión constituida por activos fijos, diferidos y capital de trabajo por lo tanto es necesario indicar como se va a financiar el proyecto.

CUADRO N° 85
FINANCIAMIENTO

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Aporte Propio	$ 15.892,95	100%
TOTAL	$ 15.892,95	100%

FUENTE: Cuadro N° 84
ELABORADO POR: La Autora

DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL

La determinación del costo total se consideró todos los elementos tanto de costos como de gastos. Para la proyección de los costos se considera la inflación anual del País (3,67%), dato obtenido del Banco Central del Ecuador.

Costo Total = Costo del servicio+ gasto de operación

$$\boldsymbol{Costo\ Total\ AÑO\ 1} = \$\,21.030{,}09 + \$\,14.624{,}14 = \$\,\mathbf{35.654{,}23}$$

CUADRO No. 86
PRESUPUESTO DE COSTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO					
Menaje	$ 5.682,68	$ 5.891,23	$ 6.107,44	$ 6.331,58	$ 6.563,95
Materia prima	$ 3.372,41	$ 4.078,88	$ 4.832,65	$ 5.636,26	$ 6.492,35
Mano de Obra Directa	$ 11.298,26	$ 12.420,62	$ 12.850,47	$ 13.296,10	$ 13.758,08
Depreciación Maquinaria y Equipo	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	**$ 21.030,09**	**$ 23.067,46**	**$ 24.467,30**	**$ 25.940,68**	**$ 27.491,12**
GASTOS DE OPERACIÓN					
Sueldos y Salarios	$ 11.507,68	$ 12.652,22	$ 13.090,58	$ 13.545,02	$ 14.016,13
Materiales de aseo	$ 329,82	$ 341,92	$ 354,47	$ 367,48	$ 380,97
Suministros de oficina	$ 92,96	$ 96,37	$ 99,91	$ 103,58	$ 107,38
Servicios básicos	1070,40	$ 1.109,68	$ 1.150,41	$ 1.192,63	$ 1.236,40
Publicidad y Propaganda	635,04	$ 658,35	$ 682,51	$ 707,56	$ 733,52
Depreciación Equipo de computación	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92
Depreciación equipo de oficina	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74
Depreciación Muebles y Enseres	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44
Amortización Activo diferido	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	**$ 14.624,14**	**$ 15.846,79**	**$ 16.366,12**	**$ 16.904,50**	**$ 17.462,65**
TOTAL COSTOS Y GASTOS	**$ 35.654,23**	**$ 38.914,26**	**$ 40.833,42**	**$ 42.845,19**	**$ 44.953,77**

Fuente: Cuadro N° 70, 72 y 83
Elaborado por: La Autora

- **Determinación del Costo Unitario**

Para determinar el costo unitario se procede establecer la relación entre el costo total y el número de servicios ofrecidos.

HORNGREN, Charles T (2010). en su libro de contabilidad de costos indica la siguiente fórmula para la determinación de costos unitarios:

$$Costo\ Unitario\ = \frac{Costo\ total}{Número\ de\ servicios}$$

$$Costo\ Unitario\ año\ 1 = \frac{35.654{,}23}{6.912} = \$\ 5{,}16$$

Reemplazando la formula tenemos que para el año 1 el costo del servicio de fotodepilación va a ser de $ 5,16 y para el año 5 de $ 3,90

CUADRO No. 87

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO			
AÑOS	**CAPACIDAD UTILIZADA (Número de servicios)**	**COSTO TOTAL**	**COSTO UNITARIO**
1	6.912	$ 35.654,23	$ 5,16
2	8.064	$ 38.914,26	$ 4,83
3	9.216	$ 40.833,42	$ 4,43
4	10.368	$ 42.845,19	$ 4,13
5	11.520	$ 44.953,77	$ 3,90

Fuente: Cuadros No 86 y 127 y Anexo 5 (Cuadro 127)
Elaborado por: La Autora

INGRESOS

Una vez determinado el costo unitario, se realizó el cálculo del precio al público, para ello se considera un porcentaje de utilidad sobre los costos, para ello se utiliza la fórmula de Horngren Harrison Oliver.

$$\boldsymbol{Precio\ de\ venta\ al\ público} = (\text{Costo unitario} * \text{margen de utilidad}) + \text{Costo Unitario}$$

$$\boldsymbol{Precio\ de\ venta\ al\ público\ año\ 1} = (\$5{,}16 * 25\%) + \$5{,}16 = \$6{,}45$$

Para determinar cuáles son los ingresos por ventas anuales se multiplica los servicios anuales por el precio unitario.

$$\boldsymbol{Total\ ingresos} = \text{No. de servicios ofrecidos} * \text{Precio de venta al público}$$

$$\boldsymbol{Total\ ingresos\ año\ 1} = 1254 * \$6{,}45 = 8.086{,}90$$

CUADRO No. 88

INGRESOS CEJAS					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	1254	$ 5,16	25%	$ 6,45	$ 8.086,90
2	1463	$ 4,83	35%	$ 6,51	$ 9.532,42
3	1672	$ 4,43	45%	$ 6,42	$ 10.743,47
4	1881	$ 4,13	55%	$ 6,41	$ 12.050,21
5	2090	$ 3,90	75%	$ 6,83	$ 14.274,63

Fuente: Cuadros No 59 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 89

INGRESOS BARBILLA					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	1533	$ 5,16	25%	$ 6,45	$ 9.883,99
2	1788	$ 4,83	35%	$ 6,51	$ 11.650,74
3	2044	$ 4,43	45%	$ 6,42	$ 13.130,91
4	2299	$ 4,13	60%	$ 6,61	$ 15.203,13
5	2555	$ 3,90	90%	$ 7,41	$ 18.942,21

Fuente: Cuadros No. 60 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 90

INGRESOS AXILAS					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	1617	$ 5,16	30%	$ 6,71	$ 10.840,04
2	1886	$ 4,83	40%	$ 6,76	$ 12.741,28
3	2155	$ 4,43	60%	$ 7,09	$ 15.279,60
4	2425	$ 4,13	75%	$ 7,23	$ 17.535,43
5	2694	$ 3,90	90%	$ 7,41	$ 19.975,42

Fuente: Cuadros No. 61 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 91

INGRESOS ZONA DE BIKINI					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	1087	$ 5,16	35%	$ 6,96	$ 7.569,34
2	1268	$ 4,83	45%	$ 7,00	$ 8.873,39
3	1449	$ 4,43	65%	$ 7,31	$ 10.595,28
4	1630	$ 4,13	80%	$ 7,44	$ 12.127,95
5	1812	$ 3,90	95%	$ 7,61	$ 13.785,22

Fuente: Cuadros No. 62 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 92

INGRESOS PIERNAS					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	502	$ 5,16	50%	$ 7,74	$ 3.881,71
2	585	$ 4,83	60%	$ 7,72	$ 4.519,07
3	669	$ 4,43	75%	$ 7,75	$ 5.186,50
4	753	$ 4,13	85%	$ 7,65	$ 5.753,00
5	836	$ 3,90	95%	$ 7,61	$ 6.362,41

Fuente: Cuadros No. 63 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 93

INGRESOS BRAZOS					
AÑO	No. DE SERVICOS	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	TOTAL INGRESOS
1	920	$ 5,16	50%	$ 7,74	$ 7.116,47
2	1073	$ 4,83	65%	$ 7,96	$ 8.543,88
3	1226	$ 4,43	80%	$ 7,98	$ 9.780,26
4	1380	$ 4,13	95%	$ 8,06	$ 11.117,29
5	1533	$ 3,90	100%	$ 7,80	$ 11.963,50

Fuente: Cuadros No. 64 y 87
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 94

INGRESOS TOTALES							
AÑO	CEJAS	BARBILLA	AXILAS	ZONA DEL BIKINI	PIERNAS	BRAZOS	TOTAL
1	8087	9883,99	10840,04	7569,34	3881,71	7116,47	47378,44
2	9532	11650,74	12741,28	8873,39	4519,07	8543,88	55860,79
3	10743	13130,91	15279,60	10595,28	5186,50	9780,26	64716,03
4	12050	15203,13	17535,43	12127,95	5753,00	11117,29	73787,01
5	14275	18942,21	19975,42	13785,22	6362,41	11963,50	85303,40

Fuente: Cuadros No. 88 al 93
Elaborado por: La Autora

✓ Estado de Pérdidas y Ganancias

La diferencia entre ingreso y gastos arroja la utilidad liquida del proyecto.

CUADRO No. 95

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
RUBROS	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
1. INGRESOS					
Ingresos por Ventas	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40
Total de Ingresos	**$ 47.378,44**	**$ 55.860,79**	**$ 64.716,03**	**$ 73.787,01**	**$ 85.303,40**
2. EGRESOS					
COSTO DEL SERVICIO	**$ 21.030,09**	**$ 23.067,46**	**$ 24.467,30**	**$ 25.940,68**	**$ 27.491,12**
Utilidad Bruta	**$ 26.348,35**	**$ 32.793,32**	**$ 40.248,73**	**$ 47.846,33**	**$ 57.812,28**
Costos de Operación	**$ 14.624,14**	**$ 15.846,79**	**$ 16.366,12**	**$ 16.904,50**	**$ 17.462,65**
Utilidad Operacional	**$ 11.724,20**	**$ 16.946,53**	**$ 23.882,61**	**$ 30.941,83**	**$ 40.349,63**
(-) 15% Participación a Trabajadores	$ 1.758,63	$ 2.541,98	$ 3.582,39	$ 4.641,27	$ 6.052,44
(=) Utilidad antes de impuesto a la Renta	**$ 9.965,57**	**$ 14.404,55**	**$ 20.300,22**	**$ 26.300,55**	**$ 34.297,19**
Impuesto a la renta	$ 46,21	$ 466,65	$ 1.389,89	$ 2.448,77	$ 3.859,94
Utilidad antes de reserva	**$ 9.919,36**	**$ 13.937,90**	**$ 18.910,33**	**$ 23.851,78**	**$ 30.437,24**
(-) 10% Reserva	$ 1.172,42	$ 1.694,65	$ 2.388,26	$ 3.094,18	$ 4.034,96
UTILIDAD LIQUIDA	**$ 8.746,94**	**$ 12.243,25**	**$ 16.522,07**	**$ 20.757,60**	**$ 26.402,28**

Fuente: Cuadros No. 86, 94 y Anexo 7 (Cálculo del impuesto a la Renta)
Elaborado por: La Autora

DETERMINACION DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Costos fijos: Son aquellos costos que permanecen constantemente durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción

Costos Variables: Son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de ventas a continuación se presentan los siguientes resultados:

CUADRO No. 96

COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
COSTOS VARIABLES					
Menaje	$ 5.682,68	$ 5.891,23	$ 6.107,44	$ 6.331,58	$ 6.563,95
Materia prima	$ 3.372,41	$ 4.078,88	$ 4.832,65	$ 5.636,26	$ 6.492,35
Materiales de aseo	$ 329,82	$ 341,92	$ 354,47	$ 367,48	$ 380,97
Suministros de oficina	$ 92,96	$ 96,37	$ 99,91	$ 103,58	$ 107,38
Servicios básicos	$ 1.070,40	$ 1.109,68	$ 1.150,41	$ 1.192,63	$ 1.236,40
Depre Maquinaria y Eq	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74	$ 676,74
TOTAL COS VARIAB	**$ 11.225,01**	**$ 12.194,83**	**$ 13.221,62**	**$ 14.308,27**	**$ 15.457,78**
COSTOS FIJOS					
Sueldos y Salarios	$ 11.507,68	$ 12.652,22	$ 13.090,58	$ 13.545,02	$ 14.016,13
Mano de Obra Directa	$ 11.298,26	$ 12.420,62	$ 12.850,47	$ 13.296,10	$ 13.758,08
Publicidad y Propaganda	635,04	$ 658,35	$ 682,51	$ 707,56	$ 733,52
Depr Equipo de comput	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92	$ 584,92
Depr equipo de oficina	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74	$ 29,74
Depr Muebles y Enseres	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44	$ 118,44
AmortizActivo diferido	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15
TOTAL COSTOS FIJOS	**$ 24.429,23**	**$ 26.719,43**	**$ 27.611,80**	**$ 28.536,92**	**$ 29.495,99**
TOTAL COST Y GAST	**$ 35.654,24**	**$ 38.914,26**	**$ 40.833,42**	**$ 42.845,19**	**$ 44.953,77**

Fuente: Cuadros No. 86
Elaborado por: La Autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de Equilibrio en función de los Ingresos

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{IT}}$$

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

IT = Ingresos totales

$$\boldsymbol{PE\ año\ 1} = \frac{\$\ 24.429{,}23}{1 - \frac{\$\ 11.225{,}01}{\$\ 47.378{,}44}}$$

$$\boldsymbol{PE\ año\ 1} = \$32.014{,}08$$

CUADRO No. 97
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LOS INGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
P. E EN FUNCIÓN DE LOS INGRESOS	$ 32.014,08	$ 34.181,51	$ 34.701,36	$ 35.401,79	$ 36.023,85
COSTOS FIJOS	$ 24.429,23	$ 26.719,43	$ 27.611,80	$ 28.536,92	$ 29.495,99
COSTOS VARIABLES	$ 11.225,01	$ 12.194,83	$ 13.221,62	$ 14.308,27	$ 15.457,78
TOTAL DE INGRESOS	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40

Fuente: Cuadros No. 96
Elaborado por: La Autora

Significa que la empresa debe obtener por ventas USD $32.014,08 para no obtener ganancia ni pérdida en el año uno y para el año cinco $36.023,85.

Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Instalada

Está determinado por el porcentaje de capacidad que debe trabajar el centro de fotodepilación femenino para poder cubrir sus gastos de operación.

Para su cálculo se utiliza la siguiente formula:

- **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\boldsymbol{PE = \frac{CFT}{IT - CVT} * 100}$$

$$\boldsymbol{PE\ A\tilde{N}O\ 1 = \frac{\$\ 24.429{,}23}{\$\ 47.378{,}44 - \$\ 11.225{,}01} * 100}$$

$$\boldsymbol{PE\ A\tilde{N}O\ 1 =}\ 67{,}6\%$$

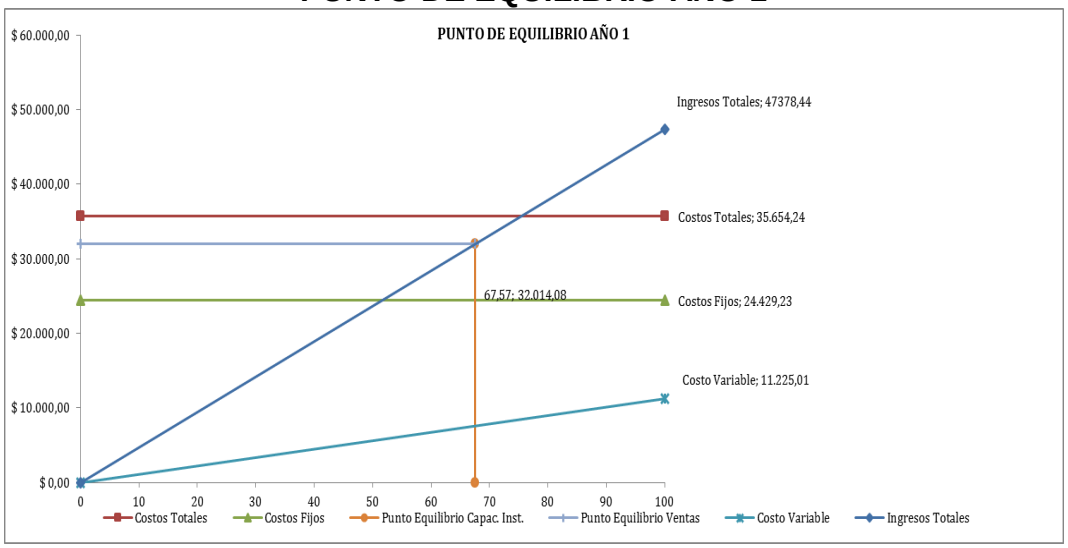
CUADRO Nº 98
P.E EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
P. E EN FUNCIÓN DE CAPACIDAD INSTALADA	67,6%	61,2%	53,6%	48,0%	42,2%
COSTOS FIJOS	$ 24.429,23	$ 26.719,43	$ 27.611,80	$ 28.536,92	$ 29.495,99
COSTOS VARIABLES	$ 11.225,01	$ 12.194,83	$ 13.221,62	$ 14.308,27	$ 15.457,78
TOTAL DE INGRESOS	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40

FUENTE: Cuadro N° 96
ELABORADO POR: La Autora

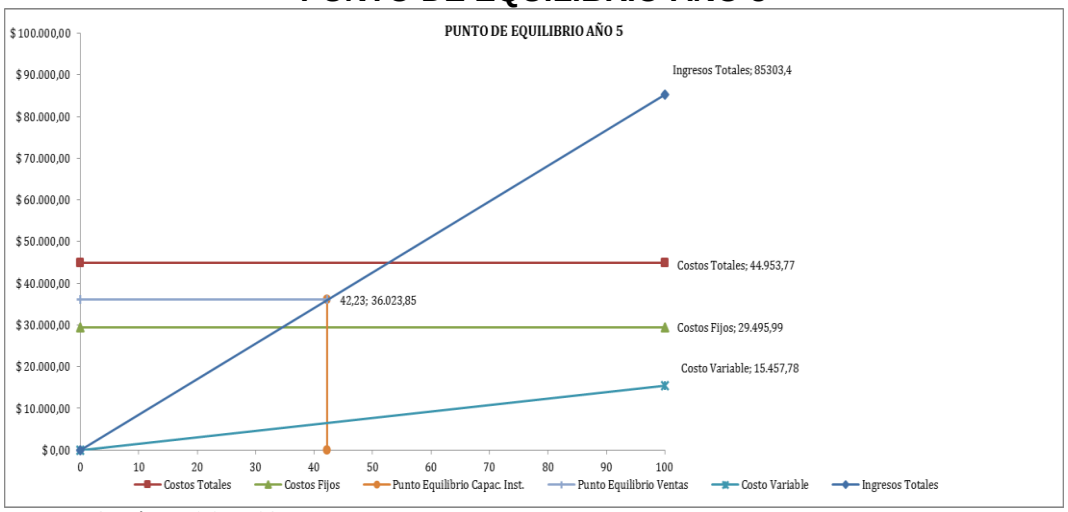
La empresa deberá trabajar con el 67,6% de su capacidad en el año 1, y para el año 5 con el 42,2%; para que los ingresos puedan cubrir los costos y así no se obtiene ni pérdida ni ganancia.

GRÁFICO N° 30
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



Fuente: Cuadros N° 97 y 98
Elaborado por: La Autora

GRÁFICO N° 31
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



Fuente: Cuadros N° 97 y 98
Elaborado por: La Autora

Flujo de Caja

El flujo de caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un periodo dado.

CUADRO No. 99

FLUJO DE CAJA						
RUBROS	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
1. INGRESOS						
Ventas		$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40
Valor Residual						$ 1.780,86
Capital Propio	15892,95					
TOTAL INGRESOS	**15892,95**	**$ 47.378,44**	**$ 55.860,79**	**$ 64.716,03**	**$ 73.787,01**	**$ 87.084,25**
2. EGRESOS						
Activo Fijo	$ 11.784,76					
Activo Diferido	$ 1.275,75					
Capital de trabajo	$ 2.832,44					
COSTO DEL SERVICIO		$ 21.030,09	$ 23.067,46	$ 24.467,30	$ 25.940,68	$ 27.491,12
UTILIDAD BRUTA		**$ 26.348,35**	**$ 32.793,32**	**$ 40.248,73**	**$ 47.846,33**	**$ 57.812,28**
GASTOS OPERATIVOS		**$ 14.624,14**	**$ 15.846,79**	**$ 16.366,12**	**$ 16.904,50**	**$ 17.462,65**
UTILIDAD OPERATIVA		**$ 11.724,20**	**$ 16.946,53**	**$ 23.882,61**	**$ 30.941,83**	**$ 40.349,63**
(-) 15% Participación a Trabajadores		$ 1.758,63	$ 2.541,98	$ 3.582,39	$ 4.641,27	$ 6.052,44
(=) Utilidad antes de impuesto a la Renta		$ 9.965,57	$ 14.404,55	$ 20.300,22	$ 26.300,55	$ 34.297,19
Impuesto a la renta		$ 46,21	$ 466,65	$ 1.389,89	$ 2.448,77	$ 3.859,94
UTILIDAD NETA		**$ 9.919,36**	**$ 13.937,90**	**$ 18.910,33**	**$ 23.851,78**	**$ 30.437,24**
Amortización de Activos Diferidos		$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15	$ 255,15
Depreciaciones		$ 1.409,84	$ 1.409,84	$ 1.409,84	$ 1.409,84	$ 1.409,84
FLUJO DE CAJA	**$ 0,00**	**$ 11.584,35**	**$ 15.602,88**	**$ 20.575,31**	**$ 25.516,76**	**$ 32.102,23**

Fuente: Cuadros No. 95
Elaborado por: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

Para el cálculo de los indicadores financieros es necesario determinar la tasa de descuento para la inversión tal como se lo indica a continuación:

CUADRO N° 100
TASA DE DESCUENTO

DETALLE	%
Tasa de interés activa	8,54%
Inflación	3,67%
TOTAL	**12,21%**

FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORADO POR: La Autora

Una vez obtenida la tasa de descuento se calcula el factor de actualización, aplicando la siguiente fórmula:

$$\mathrm{FA} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$\mathrm{FA} = \frac{1}{(1+12{,}21\%)^1} = 0{,}891186169$$

Se calcula el valor actual neto:

CUADRO No. 101
VALOR ACTUAL NETO – VAN

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL
		12,21%	
0	**$15.892,95**		
1	$11.584,35	0,891186169	$10.323,81
2	$15.602,88	0,794212787	$12.392,01
3	$20.575,31	0,707791451	$14.563,03
4	$25.516,76	0,630773952	$16.095,31
5	$32.102,23	0,562137021	$18.045,85
		∑=	**$71.420,01**
		INVERSIÓN	**$15.892,95**
		VAN=	**$55.527,06**

Fuente: Cuadros No. 99 y 100
Elaborado por: La Autora

Como se puede observar el VAN en los 5 años de proyección es positivo, por lo tanto, con base a este indicador, el proyecto es aceptable, ya que se crea valor por $ 55.527,06 luego de recuperar la inversión.

- ✓ **Tasa Interna de Retorno**

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos encontrar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos sean iguales con la inversión.

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital es aceptable el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

- Si la TIR es menor que el costo del capital se debe rechazar el proyecto

CUADRO No. 102
TASA INTERNA DE RETORNO – TIR

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 0,94	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 0,95	VAN MAYOR
0	**$ 15.892,95**				
1	$ 11.584,35	0,5154639	$ 5.971,31	0,5128205	$ 5.940,69
2	$ 15.602,88	0,2657031	$ 4.145,73	0,2629849	$ 4.103,32
3	$ 20.575,31	0,1369603	$ 2.818,00	0,1348640	$ 2.774,87
4	$ 25.516,76	0,0705981	$ 1.801,44	0,0691610	$ 1.764,77
5	$ 32.102,23	0,0363908	$ 1.168,23	0,0354672	$ 1.138,58
		∑=	**$ 15.904,71**	**∑=**	**$ 15.722,23**
		Inversión =	**$ 15.892,95**	**Inversión =**	**$ 15.892,95**
		VAN =	**$ 11,76**	**VAN =**	**($ 170,72)**

Fuente: Cuadros No. 99
Elaborado por: La Autora

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno – TIR se utilizó la siguiente formula:

$$\boldsymbol{TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}\right)}$$

Tm = Tasa menor

Dt = Diferencias de tasas

VAN menor = VAN de la tasa menor

VAN mayor = VAN de la tasa mayor

$$TIR = 94\% + 1\left(\frac{11{,}76}{11{,}76 - (-170{,}72)}\right)$$

$$TIR = 94{,}06\%$$

Como podemos observar la TIR del proyecto es de 94,06%, la cual es mayor que el costo de oportunidad 12,21%, por consiguiente este indicador permite demostrar que el proyecto es rentable.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Es un indicador que mide el número de unidades monetarias que se obtendría por la inversión realizada. Se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos actualizados del proyecto, el factor de actualización tasa del costo de capital.

CUADRO No. 103

RELACION BENEFICIO COSTO					
AÑO	INGRESO ORIGINALES	COSTO ORIGINALES	FACTOR DESCUENTO	INGRESOS ACTUALIZADO	COSTO ACTUALIZADO
1	$ 47.378,44	$ 35.654,23	0,8927774	$ 42.298,40	$ 31.831,30
2	$ 55.860,79	$ 38.914,26	0,7970515	$ 44.523,93	$ 31.016,67
3	$ 64.716,03	$ 40.833,42	0,7115896	$ 46.051,26	$ 29.056,64
4	$ 73.787,01	$ 42.845,19	0,6352912	$ 46.876,24	$ 27.219,17
5	$ 85.303,40	$ 44.953,77	0,5671736	$ 48.381,84	$ 25.496,59
TOTAL				**$ 228.131,65**	**$ 144.620,36**
RBC					**1,58**

Fuente: Cuadros No. 86 y 94
Elaborado por: La Autora

$$RBC = \frac{\sum Ingresos\ Actualizados}{\sum Costos\ Actualizados}$$

$$RBC = \frac{\$\ 228.131{,}65}{\$\ 144.620{,}36}$$

$$RBC = 1{,}58$$

En el presente proyecto, la relación beneficio/costo es mayor que 1, indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada $1,00 invertido, se recibiría 0,58 centavos de dólar de utilidad.

Período de Recuperación del Capital – PRC

Determina el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

CUADRO No. 104
PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL – PRC

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	$ 15.892,95		
1		$ 11.584,35	$ 11.584,35
2		$ 15.602,88	$ 27.187,23
3		$ 20.575,31	$ 47.762,55
4		$ 25.516,76	$ 73.279,31
5		$ 32.102,23	$ 105.381,54
	∑=	**$ 105.381,54**	**$ 265.194,98**

Fuente: Cuadros No. 99
Elaborado por: La Autora

$$\boldsymbol{PRC = Año\ \ supera\ la\ Inv. + \frac{inversión - \sum Primeros\ flujos}{Flujo\ neto\ del\ año\ que\ supera\ la\ inversión}}$$

$$\boldsymbol{PRC} = 3 + \frac{\$\ 15.892,95\ - \$\ 27.187,23}{\$\ 20.575,31}$$

$$PRC = 2{,}45$$

$$PRC = 0{,}44 * 12 = 5{,}28$$

$$PRC = 0{,}28 * 12 = 8$$

Por lo que el período de recuperación de capital es de 2 años, 5 meses y 8 días, periodo que es aceptable ya que está dentro de la vida útil estimada del proyecto.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Este indicador permite tomar decisiones como: si será factible o no realizar la inversión.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL AUMENTO DEL 4,45% EN LOS COSTOS

CUADRO No. 105

INCREMENTO EN COSTOS					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
INGRESOS	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40
COSTOS ORIGINALES	$ 35.654,23	$ 38.914,26	$ 40.833,42	$ 42.845,19	$ 44.953,77
COSTOS INCREMENTO	$ 37.240,85	$ 40.645,94	$ 42.650,51	$ 44.751,80	$ 46.954,21
FLUJO DE CAJA	**$ 10.137,59**	**$ 15.214,85**	**$ 22.065,52**	**$ 29.035,21**	**$ 38.349,19**

Fuente: Cuadros No. 86 y 94
Elaborado por: La Autora

Encontramos los nuevos flujos de caja

- ✓ Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno (N. TIR)

CÁLCULO DE LA NUEVA TIR

CUADRO No. 106
NUEVA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTULIZACIÓN 0,93	VAN MENOR	FACTOR DE ACTULIZACIÓN 0,94	VAN MAYOR
0	$ 15.892,95				
1	$ 10.137,59	0,5181347	$ 5.252,64	0,5154639	$ 5.225,56
2	$ 15.214,85	0,2684636	$ 4.084,63	0,2657031	$ 4.042,63
3	$ 22.065,52	0,1391003	$ 3.069,32	0,1369603	$ 3.022,10
4	$ 29.035,21	0,0720727	$ 2.092,65	0,0705981	$ 2.049,83
5	$ 38.349,19	0,0373434	$ 1.432,09	0,0363908	$ 1.395,56
		∑=	$ 15.931,33	∑=	$ 15.735,68
		Inversión =	$ 15.892,95	Inversión =	$ 15.892,95
		VAN =	$ 38,37	VAN =	($ 157,27)

Fuente: Cuadros No 105
Elaborado por: La Autora

- ✓ **Se obtiene la nueva TIR:**

$$\boldsymbol{TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}\right)}$$

$$TIR = 93 + 1\left(\frac{38{,}37}{38{,}37 - (-157{,}27)}\right)$$

$$TIR = 94{,}06\%$$

- ✓ **Se encuentra la TIR resultante**

$$TIR.R = TIR\ Original - Nueva\ TIR$$

$$TIR.R = 94{,}06\% - 93{,}20\%$$

$$TIR.R = \ 0{,}87\%$$

- ✓ **Se encuentra el porcentaje de variación**

$$\%V = \frac{TIR.R}{TIR.O} * 100$$

$$\%V = \frac{0{,}87\%}{94{,}06\%}$$

$$\%V = 0{,}92\%$$

- ✓ **Se calcula el valor de sensibilidad**

$$S = \frac{\%V}{N.TIR}$$

$$S = \frac{0{,}92\%}{93{,}20\%}$$

$$S = 0{,}99$$

Como el coeficiente de sensibilidad es de 0,99 resultado menor a 1, lo que indica que el proyecto no es sensible al incremento en los costos, por lo tanto es factible.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL DISMINUCIÓN DEL 2,93% EN LOS INGRESOS.

CUADRO NO. 107

DISMINUCIÓN EN INGRESOS					
DESCRIPCIÓN	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
INGRESOS	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40
DISMINUCIÓN EN INGRESOS	$ 45.923,92	$ 54.145,86	$ 62.729,25	$ 71.521,75	$ 82.684,58
COSTOS ORIGINALES	$ 35.654,23	$ 38.914,26	$ 40.833,42	$ 42.845,19	$ 44.953,77
FLUJO DE CAJA	**$ 10.269,69**	**$ 15.231,60**	**$ 21.895,83**	**$ 28.676,56**	**$ 37.730,82**

Fuente: Cuadros No. 86 y 94
Elaborado por: La Autora

CÁLCULO DE LA NUEVA TIR

CUADRO NO. 108

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTULIZACIÓN 0,93	VAN MENOR	FACTOR DE ACTULIZACIÓN 0,94	VAN MAYOR
0	**$ 15.892,95**				
1	$ 10.269,69	0,5181347	$ 5.321,08	0,5154639	$ 5.293,65
2	$ 15.231,60	0,2684636	$ 4.089,13	0,2657031	$ 4.047,08
3	$ 21.895,83	0,1391003	$ 3.045,72	0,1369603	$ 2.998,86
4	$ 28.676,56	0,0720727	$ 2.066,80	0,0705981	$ 2.024,51
5	$ 37.730,82	0,0373434	$ 1.409,00	0,0363908	$ 1.373,05
		∑=	**$ 15.931,72**	**∑=**	**$ 15.737,16**
		Inversión =	**$ 15.892,95**	**Inversión =**	**$ 15.892,95**
		VAN =	**$ 38,77**	**VAN =**	**($ 155,79)**

Fuente: Cuadros No. 107
Elaborado por: La Autora

- ✓ **Se obtiene la nueva TIR:**

$$\boldsymbol{TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor}\right)}$$

$$TIR = 93\% + 1\left(\frac{38{,}77}{38{,}77 - (-155{,}79)}\right)$$

$$TIR = 93{,}20\%$$

- ✓ **Se encuentra la TIR resultante**

$$TIR.R = TIR\ Original - Nueva\ TIR$$

$$TIR.R = 93{,}20\% - 94{,}06\%$$

$$TIR.R = \ 0{,}87\%$$

- ✓ **Se encuentra el porcentaje de variación**

$$\%V = \frac{TIR.R}{TIR.O} * 100$$

$$\%V = \frac{0{,}87\%}{94{,}06\%}$$

$$\%V = 0{,}92\%$$

- ✓ **Se calcula el valor de sensibilidad**

$$S = \frac{\%V}{N.TIR}$$

$$S = \frac{0{,}92\%}{93{,}20\%}$$

$$S = 0{,}99$$

Como el coeficiente de sensibilidad es 0,99 menor a 1, muestra que el proyecto no es sensible a una disminución en ingresos, lo que indica una vez que el proyecto es viable.

g. DISCUSIÓN

El presente trabajo denominado **“PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE FOTODEPILACIÓN FEMENINA EN LA CIUDAD DE LOJA”,** es un trabajo cuyo objetivo general es realizar un estudio para determinar la factibilidad de implementar un centro de fotodepilación femenina con el fin de ofrecer un excelente servicio en depilado.

Los métodos utilizados fueron: Científico, Inductivo, Deductivo, Analítico y Sintético, los cuales se utilizaron con el fin de estructurar, problematizar, deducir y describir todos los pasos y resultados de la investigación. Las técnicas aplicadas fueron: Observación directa, Recolección bibliográfica Encuestas y Entrevista que permitieron analizar y verificar los resultados obtenidos para lo cual primeramente se analizó el mercado, únicamente a mujeres de 18 a 45 años

Para el cumplimiento del trabajo investigativo, fue necesario plantear objetivos específicos como son: Desarrollar el estudio de mercado mediante la aplicación de encuestas para identificar los principales demandantes y posible competencia, Determinar el estudio técnico mediante la recolección de información para determinar la macro y micro localización, capacidad instalada y utilizada, Realizar el estudio administrativo y legal para la constitución y funcionamiento del Centro de

Fotodepilación y Ejecutar el estudio financiero y evaluación económica mediante indicadores para determinar la factibilidad de la propuesta de inversión.

Una vez determinado el mercado objetivo al que se pretende atender se procedió a determinar la ubicación exacta donde se va a establecer el centro de fotodepilación femenina, así como también los aspectos básicos que el local debe poseer para satisfacer las necesidades de las mujeres lojanas.

Para el cumplimiento de cada uno de los objetivos trazados se realizó cinco estudios los mismos que son; Estudio de Mercado, Técnico, Administrativo, Económico y Evaluación Financiera.

El primer objetivo se lo cumplió al realizar el eestudio de mercado, realizado con una muestra de 398 encuestas del total de mujeres de 18 a 45 años de la ciudad de Loja, lo que permitió conocer la demanda potencial para el primer año con un total de 117.786 una demanda real para el primer año de 26.630 y una demanda efectiva para el año uno de 21.850, aplicando una entrevista directa a diferentes spa de Loja información que permitió la demanda insatisfecha la cual para el primer año es de 173.020 mostrando así la acogida que tendrá la nueva empresa al ofrecer este nuevo servicio en el mercado.

El segundo objetivo se estableció el estudio técnico el cual permitió conocer la capacidad instalada del proyecto que para el primer año será

de 11.520 servicios a ofrecer, su ubicación es en la Ramón Pinto entre 10 de Agosto y Rocafuerte.

El tercer objetivo se estableció el estudio legal el cual indica que el establecimiento está constituido como persona natural no obligada a llevar contabilidad se obtuvo todos los requerimientos y requisitos necesarios para poner en marcha el proyecto de inversión.

El cuarto objetivo se estableció el Estudio financiero el cual nos permitió conocer el total de la inversión inicial que es de $15.431,08 con un financiamiento propio.

La evaluación financiera determinó que el flujo de efectivo; VAN de $55.762,86, la tasa interna de retorno de 94.50% relación beneficio costo de 1,58 y el análisis de sensibilidad de 0,99% en los dos periodos lo que se demuestra que el proyecto es factible.

Finalmente con toda la información recopilada y luego de la aplicación de todos los estudios se procede a realizar las respectivas conclusiones y en donde se enfatiza que el proyecto en mención es viable debido a que los indicadores de la evaluación financiera indican que el proyecto no es sensible a los cambios que se puedan dar en el entorno, por lo tanto el proyecto es factible.

h. CONCLUSIONES

Una vez realizado todos los estudios correspondientes al Estudio de Factibilidad, se puede señalar las siguientes conclusiones:

- ✓ El estudio de mercado, efectuado con una muestra de 398 encuestas, permitió conocer la demanda potencial, demanda real, efectiva y oferta de la ciudad de Loja, obteniendo una demanda insatisfecha lo que indica la acogida que tendrá la nueva empresa al ofrecer este nuevo servicio en el mercado.

- ✓ El estudio técnico permitió conocer la capacidad instalada del proyecto, empezando a trabajar con el 50% de esta capacidad la cual se irá incrementando anualmente; para brindar una atención eficiente estará ubicada, en las calles: Ramón Pinto entre 10 de Agosto y Rocafuerte, además se establecen los diferentes procesos necesarios para poder ofertar los servicios de fotodepilación.

- ✓ El estudio legal el cual indica que el establecimiento se constituirá como persona natural no obligada a llevar contabilidad, y señala todos los requerimientos y requisitos necesarios para poner en marcha el proyecto de inversión.

- ✓ El Estudio financiero permitió conocer el total de la inversión inicial que es de $15.431,08 con un financiamiento propio.

- ✓ El estudio financiero mostró el total de la inversión que se requiere para su puesta en marcha y una vez descontados sus egresos de sus gastos el negocio alcanzará flujos positivos, e indicadores financieros como: el valor actual neto positivos, tasa interna de retorno superior a la tasa de descuento, la relación beneficio costo muestra que se obtendrán utilidades por cada dólar invertido en la empresa, el periodo de recuperación de capital está dentro de la vida útil del proyecto y el análisis de sensibilidad da a conocer que la empresa con aumentos de costos y disminución de ingresos, no es sensible a cambios esto demuestra que es conveniente realizar el proyecto.

i. RECOMENDACIONES

- Debido a la demanda insatisfecha determinada mediante el estudio de mercado, es necesario la creación de este centro de fotodepilación femenina, brindando un servicio de calidad enfocado a cubrir las necesidades de los clientes.

- Se deberá manejar una adecuada publicidad y así con esta herramienta poder atraer los clientes y además proyectar una muy buena imagen de la empresa y se pueda alcanzar la totalidad de su capacidad instalada, utilizando al máximo los recursos disponibles.

- Cumplir con todas las disposiciones legales y capacitar al personal constantemente, para contar con recursos humanos idóneos que puedan satisfacer los requerimientos del cliente.

- Una vez implantado el proyecto es necesario el monitoreo de las actividades para conocer a tiempo cualquier anomalía que se pueda presentar en el estudio financiero y se tomen los correctivos necesarios.

j. BIBLIOGRAFIA

i.1 Libro

- BACA Urbina, G. (1990). Evaluación de Proyectos. México: 2° Edición. Editorial Mc Graw Hill.
- HERNÁNDEZ, A. (2005). Formulación y evaluación de Proyectos de inversión. México: Cuarta Edición.
- HORNGREN, Charles T (2010). Contabilidad, México: 8va Edición
- KONTS H, WEIHRICH H. (2010) “Administración: una perspectiva global” naturaleza de la planificación. 2da. Ed. Editorial SanPer. México.
- MIRANDA Miranda, Juan José. (2010). Gestión de Proyectos. 4ta.ed. Editorial MM Editores, Colombia
- MORALES A.C & Morales C.J (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación México: Tercera Edición.
- NASSIR S.C (2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación 2ª Educación. Chile: Segunda Edición.
- OROZCO, C. H. (2007). Análisis Administrativo. Técnicas Y Métodos. Costa Rica: Primera Edición
- PASACA M. M (2004). Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja - Ecuador: Edición 1.

- SAPAG M. E (2001). Evaluación de proyectos, guía de ejercicios y problemas y soluciones segunda edición, México: Tercera edición, Editorial McGraw- Hill.
- VAINRUB R. A (2009). Una guía para emprendedores: convertir sueños en realidad, México: 1° Edición

k. ANEXOS

ANEXO 1.- ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la carrera de Ingeniería en Banca y Finanzas del Área Jurídica, Social y Administrativa del módulo X, me encuentro realizando el proyecto de tesis denominado **"Propuesta de inversión para la implementación de un centro de fotodepilación femenina en la ciudad de Loja"** para lo cual es de vital importancia la aplicación de la presente encuesta que tiene como objetivo fundamental recopilar información necesaria para el desarrollo del mismo. Por lo que agradezco su colaboración.

1. **¿Es usted una persona económicamente activa?**

Si ( ) No ( )

2. **Rango de edad en que se encuentre?**

18 a 25 años ( ) 26 a 33 años ( )

34 41 años ( ) 42 a 49 años ( )

3. Cuál es el rango de ingreso que usted recibe?

USD 170 a USD 340 ( ) USD 541 a USD 640 ( )

USD 341 a USD 440 ( ) USD 640 en adelante ( )

USD 441 a USD 540 ( )

3. Cuál es el rango de gastos que realiza?

USD 50 a USD 100 ( ) USD 201 a USD 250 ( )

USD 101 a USD 150 ( ) USD 250 en adelante ( )

USD 151 a USD 200 ( )

4. Se realiza el depilado en alguna parte de su cuerpo?

Si ( ) No ( )

5. Utiliza la técnica de fotodepilación?

Si ( ) No ( )

6. Donde se realiza la fotodepilación

Cejas ( ) Axilas ( )

Barbilla ( ) Zona del bikini ( )

Piernas ( ) Brazos ( )

7. Cuál es el costo que usted cancela por el servicio de fotodepilación?

Cejas

USD 3 a USD 4 ( ) USD 8 a USD 9 ( )

USD 6 a USD 7 ( ) USD 10 a USD 12 ( )

Barbilla

USD 3 a USD 5 ( ) USD 8 a USD 9 ( )

USD 6 a USD 7( ) USD 10 a USD 12 ( )

Axilas

USD 3 a USD 5 ( ) USD 9 a USD 11 ( )

USD 6 a USD 8 ( ) USD 12 a USD 14 ( )

Zona del bikini

USD 5 a USD 8 ( ) USD 13 a USD 16 ( )

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

Piernas

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

USD 13 a USD 16 ( ) USD 21 a USD 24 ( )

Brazos

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

USD 13 a USD 16 ( ) USD 21 a USD 24 ( )

8. Con que frecuencia utiliza usted este tipo de servicio?

Una vez a la semana ( ) Parcialmente satisfecha ( )

Cada quince días ( ) Insatisfecha ( )

Poco satisfecha ( ) Totalmente insatisfecha ( )

9. Cuál es el grado de satisfacción de la técnica que ha utilizado?

Muy satisfecha	( )	Parcialmente satisfecha	( )
Satisfecha	( )	Insatisfecha	( )
Poco Satisfecha	( )	Totalmente insatisfecha	( )

10. Si existiera un lugar donde se realice la técnica de fotodepilación ¿Utilizaría el servicio?

Si	( )	No	( )

11. Que parte preferiría depilarse?

Cejas	( )	Zona del bikini	( )
Barbilla	( )	Piernas	( )
Axilas	( )	Brazos	( )

12. Cuanto estaría dispuesta a pagar por este servicio?

Cejas

USD 3 a USD 4	( )	USD 8 a USD 9	( )
USD 6 a USD 7	( )	USD 10 a USD 12	( )

Barbilla

USD 3 a USD 5	( )	USD 8 a USD 9	( )
USD 6 a USD 7	( )	USD 10 a USD 12	( )

Axilas

USD 3 a USD 5	( )	USD 9 a USD 11	( )

USD 6 a USD 8 ( ) USD 12 a USD 14 ( )

Zona del bikini

USD 5 a USD 8 ( ) USD 13 a USD 16 ( )

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

Piernas

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

USD 13 a USD 16 ( ) USD 21 a USD 24 ( )

Brazos

USD 9 a USD 12 ( ) USD 17 a USD 20 ( )

USD 13 a USD 16 ( ) USD 21 a USD 24 ( )

Muy satisfecha ( ) Parcialmente satisfecha ( )

Satisfecha ( ) Insatisfecha ( )

Poco satisfecha ( ) Totalmente insatisfecha ( )

13. ¿Porque medios les gustaría que se publique información sobre el nuevo servicio?

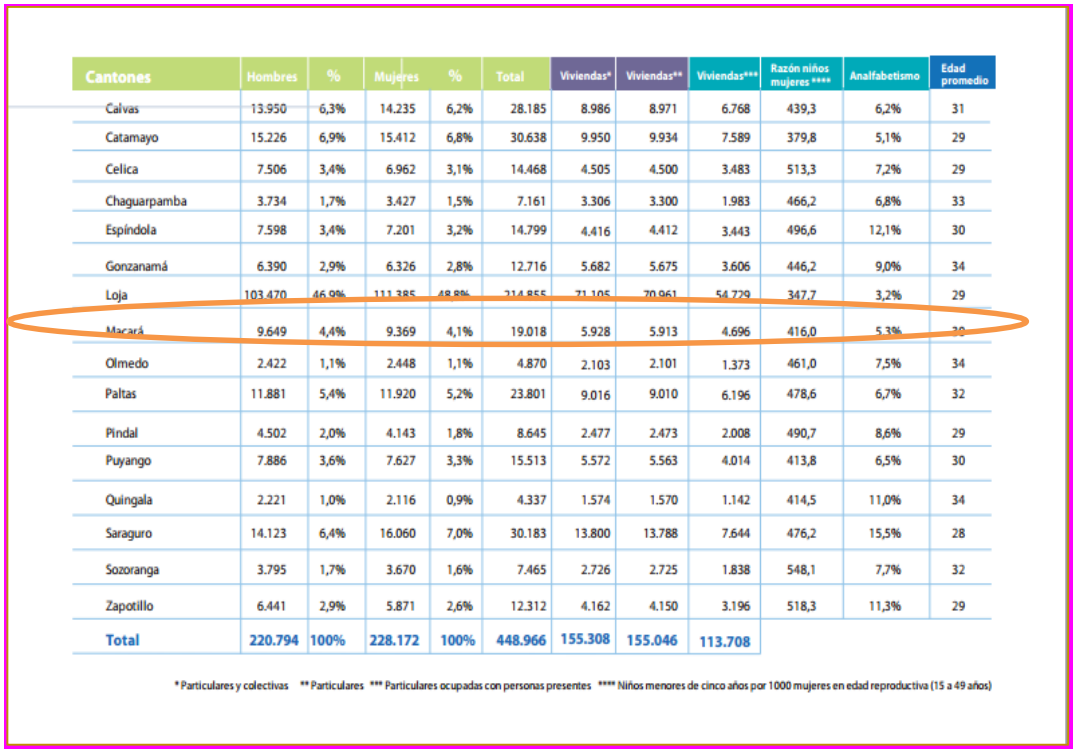
Televisión ( ) Hojas Volantes ( )

Internet ( ) Revistas ( )

Radio ( ) Otros…….

Periódico ( )

ANEXO 2: PORCENTAJE DE MUJERES LOJA



Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres ****	Analfabetismo	Edad promedio
Calvas	13.950	6,3%	14.235	6,2%	28.185	8.986	8.971	6.768	439,3	6,2%	31
Catamayo	15.226	6,9%	15.412	6,8%	30.638	9.950	9.934	7.589	379,8	5,1%	29
Celica	7.506	3,4%	6.962	3,1%	14.468	4.505	4.500	3.483	513,3	7,2%	29
Chaguarpamba	3.734	1,7%	3.427	1,5%	7.161	3.306	3.300	1.983	466,2	6,8%	33
Espíndola	7.598	3,4%	7.201	3,2%	14.799	4.416	4.412	3.443	496,6	12,1%	30
Gonzanamá	6.390	2,9%	6.326	2,8%	12.716	5.682	5.675	3.606	446,2	9,0%	34
Loja	103.470	46,9%	111.385	48,8%	214.855	71.105	70.961	54.729	347,7	3,2%	29
Macará	9.649	4,4%	9.369	4,1%	19.018	5.928	5.913	4.696	416,0	5,3%	32
Olmedo	2.422	1,1%	2.448	1,1%	4.870	2.103	2.101	1.373	461,0	7,5%	34
Paltas	11.881	5,4%	11.920	5,2%	23.801	9.016	9.010	6.196	478,6	6,7%	32
Pindal	4.502	2,0%	4.143	1,8%	8.645	2.477	2.473	2.008	490,7	8,6%	29
Puyango	7.886	3,6%	7.627	3,3%	15.513	5.572	5.563	4.014	413,8	6,5%	30
Quingala	2.221	1,0%	2.116	0,9%	4.337	1.574	1.570	1.142	414,5	11,0%	34
Saraguro	14.123	6,4%	16.060	7,0%	30.183	13.800	13.788	7.644	476,2	15,5%	28
Sozoranga	3.795	1,7%	3.670	1,6%	7.465	2.726	2.725	1.838	548,1	7,7%	32
Zapotillo	6.441	2,9%	5.871	2,6%	12.312	4.162	4.150	3.196	518,3	11,3%	29
Total	**220.794**	**100%**	**228.172**	**100%**	**448.966**	**155.308**	**155.046**	**113.708**			

* Particulares y colectivas ** Particulares *** Particulares ocupadas con personas presentes **** Niños menores de cinco años por 1000 mujeres en edad reproductiva (15 a 49 años)

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: La Autora

ANEXO 3: ACTIVOS DIFERIDOS

CUADRO N° 109

GASTOS DE CONSTITUCIÓN (IVA INCLUIDO)		
DETALLE	**VALOR UNITARIO**	**COSTO TOTAL**
copias y formularios	$ 25,48	25,48
Transporte	$ 20,00	20
Estudio de factibilidad	$ 300,00	300
Patente Municipal	$ 10,00	10
trámite de IEPI	$ 125,00	$ 125,00
Permiso de Funcionamiento de Bomberos	$ 60,00	$ 60,00
TOTAL	**$ 540,48**	**$ 540,48**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 110

ADECUACIONES (IVA INCLUIDO)			
DETALLE	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**COSTO TOTAL**
División de Oficinas	4	$ 65,00	$ 260,00
Maestro por día	2	$ 55,00	$ 110,00
Letrero	1	$ 100,00	$ 100,00
TOTAL		**$ 220,00**	**$ 470,00**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 111

INSTALACIONES Y SOFTWARE			
DETALLE	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**COSTO TOTAL**
Línea telefónica	1	$ 40,00	$ 40,00
Internet	1	$ 20,00	$ 20,00
Tv cable	1	$ 35,00	$ 35,00
Paquetes informáticos	1	$ 650,00	$ 650,00
TOTAL	**3**	**$ 745,00**	**$ 745,00**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

ANEXO 4: ROLES DE PAGO

CUADRO N°112
ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Año 1
1	XXX	Gerente General	$ 368,00	$ 44,71	$ 30,67	$ 29,50	$ 0,00	$ 15,33	$ 5.858,54
2	XXX	Auxiliar	$ 354,00	$ 43,01	$ 29,50	$ 29,50	$ 0,00	$ 14,75	$ 11.298,26
1	XXX	Secretaria contadora	$ 354,00	$ 43,01	$ 29,50	$ 29,50	$ 0,00	$ 14,75	$ 5.649,13
	TOTALES		**$ 1.076,00**	**$ 130,73**	**$ 89,67**	**$ 88,50**	**$ 0,00**	**$ 44,83**	**$ 22.805,94**

FUENTE: MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES
ELABORADO POR: La Autora

APORTE PATRONAL	12,15%
DÉCIMO TERCERO	12
SUELDO BÁSICO	$ 354,00
FONDOS DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	24

Para el cálculo de los sueldos y salarios de los siguientes años se lo realiza con la inflación de 3,67% este incremento se lo efectúa tanto en el sueldo básico como en el sueldo que pagará la empresa a sus empleados.

CUADRO N° 113

ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Año 2
1	XXX	Gerente General	$ 381,51	$ 46,35	$ 31,79	$ 29,50	$ 31,78	$ 15,90	$ 6.441,91
2	XXX	Auxiliar	$ 366,99	$ 44,59	$ 30,58	$ 29,50	$ 30,57	$ 15,29	$ 12.420,62
1	XXX	Secretaria contadora	$ 366,99	$ 44,59	$ 30,58	$ 29,50	$ 30,57	$ 15,29	$ 6.210,31
	TOTALES		**$ 1.115,49**	**$ 135,53**	**$ 92,96**	**$ 88,50**	**$ 92,92**	**$ 46,48**	**$ 25.072,84**

APORTE PATRONAL	12,15%
DÉCIMO TERCERO	12
SUELDO BÁSICO	366,99
FONDOS DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	24

CUADRO N° 114

ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Año 3
1	XXX	Gerente General	$ 395,51	$ 48,05	$ 32,96	$ 29,50	$ 32,95	$ 16,48	$ 6.665,34
2	XXX	Auxiliar	$ 380,46	$ 46,23	$ 31,71	$ 29,50	$ 31,69	$ 15,85	$ 12.850,47
	XXX	Secretaria contadora	$ 380,46	$ 46,23	$ 31,71	$ 29,50	$ 31,69	$ 15,85	$ 6.425,23
	TOTALES		**$ 1.156,43**	**$ 140,51**	**$ 96,37**	**$ 88,50**	**$ 96,33**	**$ 48,18**	**$ 25.941,04**

APORTE PATRONAL	12,15%
DÉCIMO TERCERO	12
SUELDO BÁSICO	380,46
FONDOS DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	24

CUADRO N° 115
ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Año 4
1	XXX	Gerente General	$ 410,02	$ 49,82	$ 34,17	$ 29,50	$ 34,15	$ 17,08	$ 6.896,97
2	XXX	Auxiliar	$ 394,42	$ 47,92	$ 32,87	$ 29,50	$ 32,86	$ 16,43	$ 13.296,10
1	XXX	Secretaria contadora	$ 394,42	$ 47,92	$ 32,87	$ 29,50	$ 32,86	$ 16,43	$ 6.648,05
	TOTALES		**$ 1.198,87**	$ 145,66	**$ 99,91**	**$ 88,50**	**$ 99,87**	**$ 49,95**	**$ 26.841,11**

APORTE PATRONAL	12,15%
DÉCIMO TERCERO	12
SUELDO BÁSICO	394,42
FONDOS DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	24

CUADRO N° 116
ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)

Nº	Nombres y Apellidos	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Año 5
1	XXX	Gerente General	$ 425,07	$ 51,65	$ 35,42	$ 29,50	$ 35,41	$ 17,71	$ 7.137,09
2	XXX	Auxiliar	$ 408,90	$ 49,68	$ 34,07	$ 29,50	$ 34,06	$ 17,04	$ 13.758,08
1	XXX	Secretaria contadora	$ 408,90	$ 49,68	$ 34,07	$ 29,50	$ 34,06	$ 17,04	$ 6.879,04
	TOTALES		**$ 1.242,87**	**$ 151,01**	**$ 103,57**	**$ 88,50**	**$ 103,53**	**$ 51,79**	**$ 27.774,22**

APORTE PATRONAL	12,15%
DÉCIMO TERCERO	12
SUELDO BÁSICO	408,90
FONDOS DE RESERVA	8,33%
VACACIONES	24

ANEXO 5: MATERIA PRIMA

CUADRO N° 117

Materia prima barbilla				
DESCRIPCION	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**	**COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA**	**COSTO DEL GEL**
Gel conductor	CC.	20	$ 0,20	$ 5,00
Gel post depilatorio	Ml	10	$ 0,20	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**$ 0,40**	**$ 14,79**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 118

COSTO DE MATERIA PRIMA BARBILLA			
AÑO	**CAPACIDAD UTILIZADA**	**COSTO UNITARIO**	**COSTO TOTAL**
1	1533	$ 0,40	$ 606,72
2	1788	$ 0,41	$ 733,82
3	2044	$ 0,43	$ 869,43
4	2299	$ 0,44	$ 1.014,01
5	2555	$ 0,46	$ 1.168,02

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 119

Materia prima axilas para una persona				
DESCRIPCION	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**	**COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA**	**COSTO DEL GEL**
Gel conductor	CC.	30	$ 0,30	$ 5,00
Gel post depilatorio	Ml	15	$ 0,29	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**$ 0,59**	**$ 14,79**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 120

COSTO DE MATERIA PRIMA AXILAS			
AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1617	$ 0,59	$ 959,73
2	1886	$ 0,62	$ 1.160,77
3	2155	$ 0,64	$ 1.375,28
4	2425	$ 0,66	$ 1.603,98
5	2694	$ 0,69	$ 1.847,60

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 121

Materia prima zona del bikini para una persona				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA	COSTO DEL GEL
Gel conductor	cc	30	0,3	$ 5,00
Gel post depilatorio	ml	15	0,29	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**0,59**	**$ 14,79**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 122

COSTO DE MATERIA PRIMA ZONA DEL BIKINI			
AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1087	$ 0,59	$ 645,33
2	1268	$ 0,62	$ 780,52
3	1449	$ 0,64	$ 924,76
4	1630	$ 0,66	$ 1.078,54
5	1812	$ 0,69	$ 1.242,35

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 123

Materia Prima para depilar piernas a una persona				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA	COSTO DEL GEL
Gel conductor	CC.	30	$ 0,19	$ 3,11
Gel post depilatorio	Ml	15	$ 0,29	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**$ 0,48**	**$ 12,90**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 124

COSTO DE MATERIA PRIMA PIERNAS			
AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	502	$ 0,48	$ 240,96
2	585	$ 0,50	$ 291,43
3	669	$ 0,52	$ 345,29
4	753	$ 0,54	$ 402,71
5	836	$ 0,55	$ 463,87

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 125

Materia Prima brazos para una persona				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO SEGÚN EL GEL PARA UNA PERSONA	COSTO DEL GEL
Gel conductor	CC.	30	$ 0,30	$ 5,00
Gel post depilatorio	Ml	15	$ 0,29	$ 9,79
COSTO POR PERSONA			**$ 0,59**	**$ 14,79**

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 126

COSTO DE MATERIA PRIMA BRAZOS			
AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	920	$ 0,59	$ 546,05
2	1073	$ 0,62	$ 660,44
3	1226	$ 0,64	$ 782,49
4	1380	$ 0,66	$ 912,61
5	1533	$ 0,69	$ 1.051,22

FUENTE: Investigación del campo
ELABORADO POR: La Autora

ANEXO 6: CAPACIDAD UTILIZADA TOTAL

CUADRO N° 127

CAPACIDAD UTILIZADA							
AÑOS	CEJAS	BARBILA	AXILAS	BIKINI	PIERNAS	BRAZOS	CAPACIDAD UTILIZADA TOTAL
1	1254	1533	1617	1087	502	920	6912
2	1463	1788	1886	1268	585	1073	8064
3	1672	2044	2155	1449	669	1226	9216
4	1881	2299	2425	1630	753	1380	10368
5	2090	2555	2694	1812	836	1533	11520

FUENTE: Cuadros N° 59 al 64
ELABORADO POR: La Autora

ANEXO 7: TRÁMITES PARA ESTUDIO LEGAL

Especie Valorada
$ 0.50
Tasa Adm. Art. 568 Lit. g/COOTAD

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LOJA
R.U.C. 1160000240001 Nº 000049050

Formulario Nº 2 para Permisos de Funcionamiento

G.A.D. MUNICIPAL DE LOJA
JEFATURA DE RENTAS

Loja, _____

Señor:
DIRECTOR DE HIGIENE MUNICIPAL
Presente.

De conformidad con lo dispuesto en las Ordenanzas Municipales me permito solicitar a usted se me conceda el PERMISO DE FUNCIONAMIENTO de mi establecimiento, para cuyo trámite me permito proporcionar los siguientes datos:

Nº de Cédula del representante legal: _____
Nombre del representante legal: _____
Razón Social: _____
Actividad: _____
Dirección del negocio: _____
Adjunto a la presente la siguiente documentación reglamentaria:

- ☐ Copia de la Cédula de Identidad.
- ☐ Formulario de Permiso de Funcionamiento.
- ☐ Pagos de los Impuestos de patente, 1.5 x Mil a los Activos y Tasa de Bomberos. (Licencia de Turismo para los locales certificados como turísticos)
- ☐ Carnet de salud de todas las personas que laboran en el negocio.

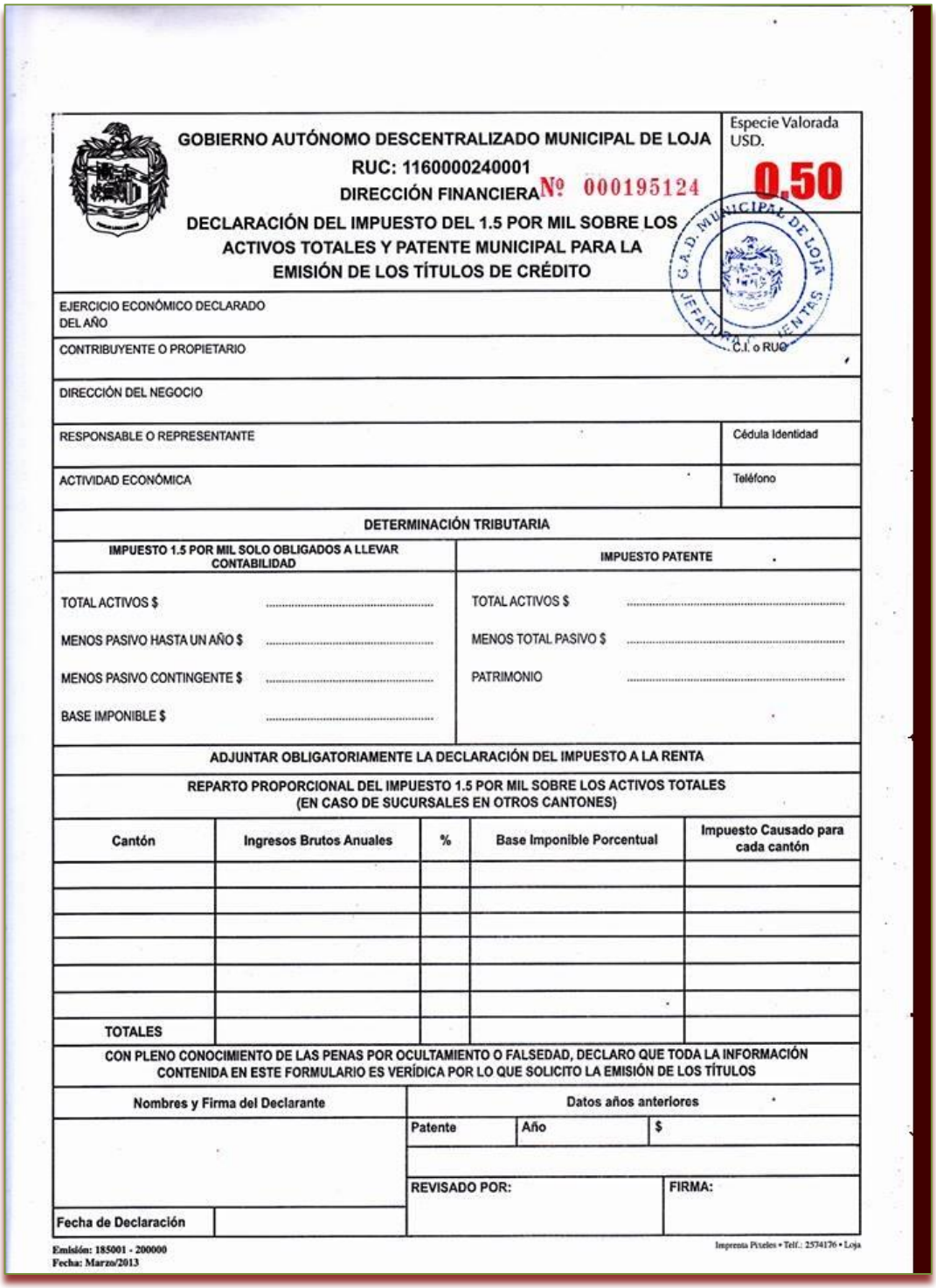
Atentamente,

f)_____
Solicitante

Loja, _____
Sr._____
Dígnese realizar la inspección correspondiente e informar sobre el asunto:

f)_____
Director Municipal de Higiene

Fecha: Marzo/2013
Emisión: 48001 - 53000



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE LOJA

RUC: 1160000240001

DIRECCIÓN FINANCIERA

Nº 000195124

Especie Valorada USD. 0.50

G.A.D. MUNICIPAL DE LOJA JEFATURA DE INGRESOS

DECLARACIÓN DEL IMPUESTO DEL 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES Y PATENTE MUNICIPAL PARA LA EMISIÓN DE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO

EJERCICIO ECONÓMICO DECLARADO DEL AÑO

CONTRIBUYENTE O PROPIETARIO — C.I. o RUC

DIRECCIÓN DEL NEGOCIO

RESPONSABLE O REPRESENTANTE — Cédula Identidad

ACTIVIDAD ECONÓMICA — Teléfono

DETERMINACIÓN TRIBUTARIA

IMPUESTO 1.5 POR MIL SOLO OBLIGADOS A LLEVAR CONTABILIDAD		IMPUESTO PATENTE	
TOTAL ACTIVOS $	.....	TOTAL ACTIVOS $	.....
MENOS PASIVO HASTA UN AÑO $	.....	MENOS TOTAL PASIVO $	.....
MENOS PASIVO CONTINGENTE $	.....	PATRIMONIO	.....
BASE IMPONIBLE $	.....		

ADJUNTAR OBLIGATORIAMENTE LA DECLARACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA

REPARTO PROPORCIONAL DEL IMPUESTO 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES (EN CASO DE SUCURSALES EN OTROS CANTONES)

Cantón	Ingresos Brutos Anuales	%	Base Imponible Porcentual	Impuesto Causado para cada cantón
TOTALES				

CON PLENO CONOCIMIENTO DE LAS PENAS POR OCULTAMIENTO O FALSEDAD, DECLARO QUE TODA LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE FORMULARIO ES VERÍDICA POR LO QUE SOLICITO LA EMISIÓN DE LOS TÍTULOS

Nombres y Firma del Declarante	Datos años anteriores		
	Patente	Año	$
Fecha de Declaración	REVISADO POR:	FIRMA:	

Emisión: 185001 - 200000
Fecha: Marzo/2013

Imprenta Pixeles • Telf.: 2574176 • Loja

Nº 000016310

CUERPO DE BOMBEROS LOJA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

RAZON SOCIAL : _____

DIRECCIÓN : _____

RUC o C.I. : _____

FECHA : _____

El Cuerpo de Bomberos de Loja extiende el Permiso de Funcionamiento a: _____ quien a cumplido los requisitos exigidos por la Ley de Defensa Contra Incendios, en su Art. 35.- y más ordenanzas municipales vigentes

Este permiso tiene una validez de un año comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre, el mismo que será revocado en cualquier momento al incumplimiento de las normas vigentes.

_____ **JEFATURA C.B.M.**

_____ **JEFE INSPECTORES**

_____ **SECRETARIA**

NOTA: Este es un requisito para que usted pueda tramitar el permiso de funcionamiento definitivo en el Ilustre Municipio de Loja o en otras Instituciones

ANEXO 8: CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

CUADRO N° 128

TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES 2015			
FRACCIÓN	**EXCESO HASTA**	**IMPUESTO A LA FRACCIÓN BÁSICA**	**%IMPUESTO A LA FRACCIÓN EXCEDENTE**
0	10800	0	
10800	13770	0	5%
13770	17210	149	10%
17210	20670	493	12%
20670	41330	908	15%
41330	61980	4007	20%
61980	82660	8137	25%
82660	110190	13307	30%
110190	EN ADELANTE	21566	35%

FUENTE: Sistemas de Rentas Internas (SRI)
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO N° 129
TABLA DEL IMPUESTO A LA RENTA PARA PERSONAS NATURALES AÑO 2015

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	$ 47.378,44	$ 55.860,79	$ 64.716,03	$ 73.787,01	$ 85.303,40
EGRESOS	35654,23	38914,26	40833,42	42845,19	44953,77
BASE IMPONIBLE	**$ 11.724,20**	**$ 16.946,53**	**$ 23.882,61**	**$ 30.941,83**	**$ 40.349,63**
EXCESO HASTA	10800	13770	20670	20670	20670
SOBRE LA FRACCIÓN EXCEDENTE	$ 924,20	$ 3.176,53	$ 3.212,61	$ 10.271,83	$ 19.679,63
%IMPUESTO A LA FRACCIÓN EXCEDENTE	5%	10%	15%	15%	15%
TOTAL DE IMPUESTO SOBRE FRACCIÓN EXCEDENTE	$ 46,21	$ 317,65	$ 481,89	$ 1.540,77	$ 2.951,94
IMPUESTO A LA FRACCIÓN BÁSICA	**0,00**	**149**	**908**	**908**	**908**
TOTAL IMPUESTO A LA RENTA	**46,21**	**$ 466,65**	**$ 1.389,89**	**$ 2.448,77**	**$ 3.859,94**

FUENTE: Cuadros N° 86 y 94 y 128
ELABORADO POR: La Autora

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN ii

AUTORÍA iii

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO. iv

DEDICATORIA v

AGRADECIMIENTO vi

a. TITULO 1

b. RESUMEN 2

ABSTRACT 4

c. INTRODUCCIÓN 6

d. REVISIÓN DE LITERATURA 8

e. MATERIALES Y METODOS 36

f. RESULTADOS 41

MARCA 83

Estrategias de Marca 83

POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO 85

PLAZA 85

PUBLICIDAD 85

Tamaño del proyecto 88

Ingeniería del Proyecto 99

ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL 107

Marco Legal 107

Organigrama Estructural 119

ESTUDIO FINANCIERO 125

Inversiones 125

CAPITAL DE TRABAJO 129

g. DISCUSIÓN 159

h. CONCLUSIONES 162

i. RECOMENDACIONES 164

j. BIBLIOGRAFIA 165

k. ANEXOS 167
ANEXO 1.- ENCUESTA 167
ANEXO 2: PORCENTAJE DE MUJERES LOJA 172
ANEXO 3: ACTIVOS DIFERIDOS 172
ANEXO 4: ROLES DE PAGO 174
ANEXO 5: MATERIA PRIMA 179
ANEXO 6: CAPACIDAD UTILIZADA TOTAL 182
ANEXO 7: TRÁMITES PARA ESTUDIO LEGAL 183
ANEXO 8: CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA 186